

**STRATEGI PENINGKATAN PENYALURAN PEMBIAYAAN
USAHA KECIL MENENGAH PADA BNI SYARIAH KANTOR
CABANG PEMBANTU MASAMBA**



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi Syariah Prodi
Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam
Negeri (IAIN) Palopo

Oleh :

NURLAELA
15 0402 0117

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
2019**

**STRATEGI PENINGKATAN PENYALURAN PEMBIAYAAN
USAHA KECIL MENENGAH PADA BNI SYARIAH KANTOR
CABANG PEMBANTU MASAMBA**



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi Syariah Prodi
Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam
Negeri (IAIN) Palopo

Oleh :

NURLAELA
15 0402 0117

Di Bimbing Oleh :

- 1. Dr. H Ramlah Makulase, M.M**
- 2. Muzayyanah Jabani, ST.MM.**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2019

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **“Strategi Peningkatan Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil Menengah pada BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba ”** yang ditulis oleh **Nurlaela**, dengan **NIM. 15 0402 0117** Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunaqasyahkan* pada hari Jumat **13 September 2019 M** bertepatan dengan **13 Muharram 1441 H**, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 9 Oktober 2019 M
10 Safar 1441 H

TIM PENGUJI

- | | |
|--|---------------------------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Ketua Sidang (.....) |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., M.A. | Sekretaris Sidang (.....) |
| 3. Dr. Mustaming, S.Ag.,M.HI. | Penguji I (.....) |
| 4. Dr. Anita Marwing, S.HI.,M.HI. | Penguji II (.....) |
| 5. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Pembimbing I (.....) |
| 6. Muzayyana Jabani, ST.,M.M. | Pembimbing II (.....) |

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Hj. Ramlah M, M.M.
NIP. 19610208 199403 2 001

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Hendra Safri, S.E.,MM.
NIP. 19861020 201503 1 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nurlaela

NIM : 15 0402 0117

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain, yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluru bagian dari skripsi, adalah karya saya sendiri kecuali kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada didalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Apabila dikemudian hari ternyata saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 27 Agustus 2019

Pembuat Pernyataan



Nurlaela
NIM : 15 0402 0117

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Lam : -

Palopo, 29 Agustus 2019

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Syariah

Di _

Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Nurlaela

NIM : 15 0402 0117

Program Studi : Perbankan Syariah

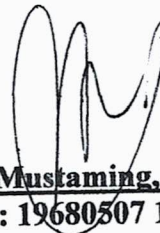
Judul Skripsi : **Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil
Menengah Pada BNI Syariah Kantor Cabang
Pembantu Masamba**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut, sudah layak untuk ujian tutup/*munaqasyah* demikian untuk proses selanjutnya.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb

Penguji I



Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI
NIP: 19680507 199903 1 004

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Lam : -

Palopo, 29 Agustus 2019

Kepada Yth.

Di_

Tempat

Assalamu Alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Nurlaela

NIM : 15 0402 0117

Program Studi : Perbankan Syariah

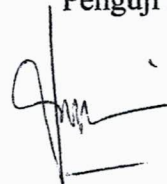
Judul Skripsi : **Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil
Menengah Pada BNI Syariah Kantor Cabang
Pembantu Masamba**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut, sudah layak untuk ujian tutup/*munaqasyah* demikian untuk poses selanjutnya.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu'Alaikum Wr.Wb

Penguji II



Dr. Anita Marwing, S.HI.,M.HI
NIP: 19820124 200901 2 006

PERSETUJUAN PENGUJI

Judul Skripsi : **Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil
Menengah Pada BNI Syariah Kantor Cabang
Pembantu Masamba**

Yang ditulis oleh

Nama : Nurlaela

NIM : 15 0402 0117

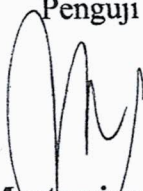
Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diajukan pada ujian tutup/*munaqasyah*.

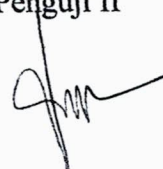
Demikian untuk diproses selanjutnya.

Penguji I



Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI.
NIP : 19680507 199903 1 004

Penguji II



Dr. Anita Marwing, S.HI., M.HI
NIP : 19820124 200901 2 006

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Lam : -

Palopo, 29 Agustus 2019

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Nurlaela

NIM : 15 0402 0117

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

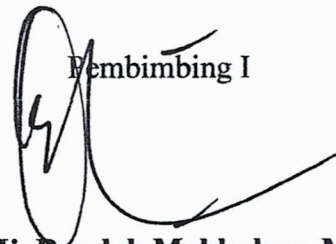
Judul Skripsi : **Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil
Menengah Pada BNI Syariah Kantor Cabang
Pembantu Masamba**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut, sudah layak untuk ujian tutup *munaqasyah*.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb

Pembimbing I


Dr. Hj. Ramlah Makkulase, M.M.
NIP: 19610208 199403 2 001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Lam : -

Palopo, 29 Agustus 2019

Kepada Yth.

Di

Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Nurlaela

NIM : 15 0402 0117

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : **Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil
Menengah Pada BNI Syariah Kantor Cabang
Pembantu Masamba**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut, sudah layak untuk ujian tutup/
munaqasyah.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb

Pembimbing II


Muzayyanah Jabani, ST.MM.
NIP: 19750104 200501 2 003

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil
Menengah Pada BNI Syariah Kantor Cabang
Pembantu Masamba

Yang ditulis oleh

Nama : Nurlaela

NIM : 15 0402 0117

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam


Disetujui untuk diajukan pada ujian tutup/*munaqasyah*.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Pembimbing I


Dr. Hj. Ramlah Makulase, M.M.
NIP : 19610208 199403 001

Pembimbing II


Muzayyana Jabani, ST.MM.
NIP : 19750104 200501 2 0033

DAFTAR ISI

Halaman Judul.	i
Halaman Sampul	ii
Pengesahan Skripsi	iii
Pernyataan Keaslian Skripsi.	iv
Prakata.	v
Daftar Isi.	ix
Abstrak.	x
BAB I PENDAHULUAN.	1
A. Latar Belakang.	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Defenisi Operasional	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.	10
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	10
B. Pengertian Strategi	11
C. Pengertian Usaha Kecil Menengah	25
D. Kerangka Pikir	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Jenis Penelitian.	33
B. Lokasi Penelitian.	33
C. Sumber Data.	34
D. Teknik Pengumpulan Data.	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.	36

A. Hasil Penelitian	36
B. Pembahasan Hasil Penelitian	51
BAB V PENUTUP	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran-Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN-LAMPIRAN	62

PRAKATA

الرَّحِيمِ

وَبَرَكَاتُهُ
عَلَيْكُمْ
لِلَّهِ
الْعَالَمِينَ
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ
إِلَهِ
الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan Rahmat taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini meskipun dalam bentuk yang sederhana, guna melengkapi persyaratan dalam rangka menyelesaikan studi di Institut Agama Islam Negeri Palopo. Salam dan salawat senantiasa di curahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak menerima masukan bantuan, bimbingan, petunjuk-petunjuk dan dorongan dari berbagai pihak yang kesemuanya ini sangat membantu penulis dalam rangka menyusun skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

Terima kasih untuk kedua orang tua tercinta ibunda Padia dan ayahanda Nursalim yang telah melahirkan dan membesarkan penulis merawat dengan penuh kasih sayang tak kenal putus asa sehingga penulis mampu menuntut ilmu hingga saat ini, serta dukungan baik moril maupun materi hingga penulis mampu bertahan hingga menyelesaikan skripsi ini. Melalui kesempatan ini penulis juga mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Dr. Abdul Pirol M.Ag., selaku Rektor IAIN Palopo; Dr. H. Muammar Arafat, M.H. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan; Dr. Ahmad Syarief Iskandar, SE.M.M., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan; Dr. Muhaemin, M.A. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah berusaha meningkatkan mutu perguruan tinggi tersebut sebagai tempat menimba ilmu pengetahuan dan telah menyediakan fasilitas sehingga dapat perkuliahan dengan baik.
2. Dr. Hj. Ramlah Makulase, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam; Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.E., M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tadjuddin, S.E., M. Ak., CA., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan; Dr. Takdir, S.H M.H Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama; serta Ketua Prodi Ekonomi Syariah Dr. Fasiha, S.E.I., M.El.,
3. Hendra Safri, S.E.,M.M., selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah beserta para dosen, asisten dosen Prodi Perbankan Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Perbankan Syariah.
4. Kepala perpustakaan IAIN Palopo Madehang, S.Ag., M.Ag., beserta staf yang telah menyediakan buku-buku/literatur untuk keperluan studi kepustakaan dalam menyusun skripsi ini dan seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang membantu kelancaran pengurusan berkas-berkas skripsi ini sampai meraih gelar SE.
5. Dr. Hj. Ramlah Makulase, M.M., selaku pembimbing I dan Muzayyanah Jabani, ST.,MM., selaku pembimbing II, Dr. Mustaming, M.HI., selaku penguji I dan Dr.

Anita Marwing, S.HI.,M.HI., selaku penguji II, yang senantiasa memberikan bimbingan dan semangat kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat menyusun skripsi ini.

6. Segenap pimpinan dan seluruh pegawai Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba, terkhusus kak, Muhammad Hidayat selaku karyawan MFRO yang menjadi informan wawancara dan Kak, Fadly selaku marketing pemasaran, yang juga selalu memberi masukan dan membantu melengkapi data-data dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Kepada orang-orang terdekat terkhusus, Irwan Suami tercinta yang selalu setia mendampingi setiap aktivitas dikampus, Asmi PBS A, Nirwana PBS A, Nirwana PBS D, Hardiyanti PBS F, Rismawati M Ekis B, Irma Sudirman PBS A, Hastuti PBS A, Hilda PBS A, Emmi Rosmiati PBS A, Asril Ekis, Soderin Ekis B, Hera Anggriani PBS F dll, yang telah memberikan semangat, motivasi, masukan, kerjasamanya dan bantuan berupa materi maupun non materi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
8. Teman-teman KKN Posko Tarra Tallu angkatan XXXIV Tahun 2018. Teman-teman Perbankan Syariah Terkhusus PBS O15 A, dan Teman-teman Mahasiswa/i Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2015 yang turut andil dalam menyelesaikan skripsi ini.

Mudah-mudahan bantuan, motivasi, dorongan, krja sama, dan amal bakti yang telah di berikan kepada penulis mendapat balasan yang layak di sisi Allah SWT.

Dalam penyusunan skripsssi ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan.

Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah SWT. Menuntun ke arah jalan yang benar dan lurus.

Palopo, 10 Agustus 2019

Penulis

Nurlaela

ABSTRAK

Nurlaela, 2019 Strategi Penyaluran Pembiayaan UKM Pada BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba. Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Pembimbing (I) Dr.Hj.Ramlah Makulase, M,M, Pembimbing (II) Muzayyana Jabani, ST.,MM.

Kata Kunci : *Usaha Kecil Menengah (UKM) BNI Syariah KCP Masamba.*

Permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah masalah permodalan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang merupakan usaha yang bersifat mandiri hal ini dapat dilihat pasca krisis 1997 di Indonesia UKM dapat membuktikan bahwa sektor ini dapat menjadi tumpuan bagi perekonomian. Salah satu lembaga yang dapat mendukung perkembangan UKM yaitu perbankan syariah. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui perkembangan penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah kepada UKM, mengetahui strategi apa yang perlu ditingkatkan oleh Bank BNI Syariah dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, yang disusun melalui tiga tahap yaitu, tahap persiapan, tahap pengumpulan data melalui wawancara dengan responden, dokumentasi, dan tahap pengelolaan data yang menyangkut pengklasifikasian data. Lokasi penelitian dilakukan di Bank BNI Syariah KCP Masamba. Adapun sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Selanjutnya data penelitian ini dianalisis secara deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa :1. Perkembangan pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah KCP Masamba cukup berkembang signifikan setiap tahunnya, terlihat dengan terus meningkatnya pencapaian dari penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah KCP Masamba terhadap UKM. Pada tahun 2016 jumlah pembiayaan UKM sebanyak Rp. 2.386.500.000, dengan jumlah nasabah 218, pada tahun 2017 sebanyak Rp.3.578.500.000 jumlah nasabah 339 dan pada tahun 2018 sebanyak Rp.5.451.500.000 dengan jumlah nasabah 448. 2. Strategi yang dijalankan Bank BNI Syariah KCP Masamba dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM, diantaranya: 1) Strategi pemberdayaan UKM yang dilandasi sikap proaktif perbankan syariah kepada wirausahawan yang juga adalah nasabah pembiayaan. 2) Menurunkan jumlah pinjaman sesuai taksasi jaminan, pelaksanaannya murni oleh bank BNI Syariah KCP Masamba sendiri. 3) Mempersiapkan SDM yang memenuhi kapasitas sebagai sumber daya UKM. 4) Membangun moral pada usaha yang dibinanya. 5) Mengoptimalkan penyaluran pembiayaan/kredit, 6) Meningkatkan efektivitas promosi dan pemasaran penyaluran pembiayaan kepada masyarakat luas sekitaran Masamba 7) Melanjutkan program restrukturisasi terhadap debitur, 8) Menurunkan biaya dana, 9) Mengintensifkan upaya peningkatan kualitas layanan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan sebagai lembaga penghimpun dan penyalur dana memiliki berbagai jenis jasa yang menawarkan berbagai kemudahan pada nasabah untuk memenuhi setiap kebutuhan akan modal kerja, kebutuhan konsumtif, tabungan masa depan maupun sekedar memenuhi kebutuhan hiburan semata. Banyak harapan yang ditujukan pada lembaga ini. Baik dari masyarakat umum, investor, wirausahawan, maupun pemerintah.

Di Indonesia, pengembangan sektor Usaha Kecil Menengah menduduki peran yang sangat strategis dalam mewujudkan kebijaksanaan pemerataan hasil-hasil pembangunan. Salah satu upaya pemerintah untuk merealisasikan hal tersebut adalah dengan melaksanakan kebijaksanaan keuangan melalui penyaluran berbagai kredit program, yang disebut kebijaksanaan kredit kecil, dalam rangka untuk menjamin tersedianya modal pembiayaan usaha. Didasarkan pada keadaan tersebut, pemerintah Indonesia melalui pemerataan BI khususnya selalu berusaha melaksanakan dan mengembangkan cara-cara alternatif bagi pelaksanaan kebijaksanaan kredit kecil yang lebih sesuai dengan dinamika masyarakat peminjam dan kepentingan lembaga keuangan perbankan.¹

¹ Marsuki. Dr. *Analisis Sektor Perbankan, Moneter, dan Keuangan Indonesia*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2005. cet. 1. h-43.

Arus usaha ekonomi yang telah mewarnai hampir diseluru dunia dengan kondisi kegiatan atau proses yang bergerak dari kekuatan pasar negara maju menggiring kekuatan secara menyeluru kearah *financial markets* yang memperluas kegiatan atau proses pasar barang dan jasa. Kemudian diikuti dengan meningkatnya berbagai teknologi dan informasi yang secara prinsip melemahkan kedaulatan Nasional dalam pengembangan kebijakan ekonomi berbasis nasional. Khususnya bagi Indonesia yang kini sedang mencoba dengan rancangan pembangunan ekonomi yang berwajah baru yaitu melalui pemberdayaan perekonomian bagi rakyat. Keadaan yang demikian menghantarkan pemerintah Indonesia pada sisi yang mudah merasa terhadap tumpuan lingkup dunia karena kecepatan pergerakan modal dan arus penajaman daya saing yang kapan saja siap mengancam dari segala penjuru.

Permasalahan yang paling penting penulis angkat dari penelitian ini yang dianggap sebagai penentu keberhasilan atau kegagalan bagi pengusaha UKM adalah masalah permodalan serta strategi yang akan ditempuh perbankan syariah untuk mengoptimalkan penyaluran pembiayaan kepada UKM.

Islam menganggap umat manusia sebagai suatu keluarga. Karenanya, diketahui bahwa semua anggota keluarga ini mempunyai kedudukan yang sama dihadapan Allah. Hukum Allah tidak membe-bedakan antara satu umat dengan umat yang lain yang menjadi pembeda hanyalah ketaqwaannya, keluasan hati, kemampuan, dan pelayanannya pada sesama hamba. Sebagaimana dijelaskan dalam Q.S Al-Maidah/5:2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya :

“Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan takwa, dan janganlah tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.²

Melalui ayat ini Allah SWT. Menyeruh kepada setiap umat manusia untuk saling membantu, peduli, dan tolong menolong dalam mengerjakan kebaikan/kebajikan. Sebaliknya Allah melarang kita untuk saling tolong menolong dalam melakukan perbuatan dosa dan pelanggaran yang dilarang oleh Allah SWT.

Di lain pihak bank syariah sendiri masih menghadapi sejumlah persoalan yang juga harus segera di selesaikan. Berbagai kebijakan dan peraturan telah di keluarkan oleh pemerintah agar bank syariah lebih berorientasi kepada UKM. Program-program pengembangan UKM seperti kredit likuiditas (KL) keharusan memiliki portofolio kredit usaha kecil (KUK), sebesar 25% serta mencantumkan komponen Kredit Usaha Kecil (KUK) dalam laporan keuangan, merupakan salah satu bukti kepedulian bank terhadap UKM. Tidak di pungkiri bahwa UKM memiliki daya tahan yang tangguh dapat menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter pada tahun 1997 yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa

²“ Al-Qur'an Terjemah”,(Jakarta; Al-Huda 2005),h 107.

ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya di topang oleh UKM.³ Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UKM merupakan tantangan yang harus di tingkatkan, termasuk dukungan penyaluran pembiayaan melalui perbankan syariah.

Dengan keterpurukan perekonomian maka struktur kekuatan dunia usahapun mengalami pergeseran paradigma pembangunan masa lalu yang menempatkan “pertumbuhan ekonomi” sebaga prioritas utama telah berhasil membiarkan konglomeratisasi mengerti disegala bidang usaha. Akibatnya, konglomeratisasi kurang lebih hanya menjadi mesin yang melahirkan pemain ekonomi bertenaga lokal dengan struktur industri yang kropos. Dengan krisis yang berkepanjangan ini setidaknya menunjukan bahwa konglomeratisasi tidak mampu bertahan sebaliknya UKM yang selama ini merupakan sektor pinggirian yang kurang mendapat perhatian ternyata bertahan dan berkembang bahkan melakukan ekspor.⁴

Untuk memdorong UKM modal bukan satu-satunya pemecahan, tetapi tetap saja ketersediaan permodalan yang secara mudah dapat dijangkau, karena pada dasarnya kelompok inilah yang selalu menjadi korban eksploitasi oleh pelepas uang (renternir). Salah satu sebabnya adalah ketiadaan pasar keuangan yang sehat bagi masyarakat lapisan bawah ini, sehingga setiap upaya untuk mendorong produktivitas oleh kelompok ini, inilah tambahna dinikmati para

³James, Kenneth and Narongchai Akrasanee. *Aspek-Aspek Financial Usaha Kecil Menengah*, Jakarta:LP3ES.1993.

⁴Baihaqi Abdul Majid, dkk, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah*, Jakarta: PINBUK, 2000)h..20

pelepas uang. Adanya pasar keuangan yang sehat tidak terlepas dari keberadaan Lembaga Keuangan yang hadir ditengah masyarakat.

Gaya hidup masyarakat yang lebih berbeda kini ikut juga mempengaruhi pasar perbankan. Ada sebagian masyarakat yang kini beralih dari bank konvensional ke bank syariah. Sistem bagi hasil dianggap lebih menarik ketimbang bunga.

Maka sebelum bank syariah menyalurkan dana kepada masyarakat selaku nasabah terlebih dahulu bank syariah mengadakan analisis penyaluran. Adapun analisis penyaluran seperti latar belakang nasabah, usaha apa yang akan di jalankan dan jaminan apa yang akan di berikan kepada bank syariah. Dalam mekanisme kerja bank berkaitan dengan peranannya sebagai lembaga perantara keuangan, menyalurkan dana kepada masyarakat selaku nasabah merupakan aktivitas pelayanan yang di salurkan setelah menghimpun dana dari masyarakat.⁵

Dalam mengambil suatu kebijakan strategis bank syariah tidak hanya lokal tapi keseluruhan perlu menganalisis lingkungan baik yang berasal dari luar perusahaan. Hal tersebut di lakukan untuk mencari dan memanfaatkan peluang yang ada maupun menentukan ancaman terhadap bank lokal itu sendiri. Dari hasil analisis tersebut perusahaan dapat mengambil kebijakan strategis yang berdasarkan keunggulan dan kelemahan yang di miliki oleh perusahaan sebagaimana perbankan atau bank syariah itu sendiri memiliki

⁵Hismi. “*Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo*”, (skripsi angkatan 2017)

fungsi sebagai penghimpun dana sangat berperan penting demi menunjang pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Sebagai lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dan menyalurkan dana kemasyarakat perbankan harus mampu melancarkan gerak pembangun dengan menyalurkan dananya keberbagai proyek penting di berbagai sektor usaha, yang di kelolah pemerintah.

Seperti yang telah dikatakan oleh Kasmir bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan, berdasarkan persamaan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pengertian tersebut senada dengan UU Perbankan No.10 Tahun 1998. Dari pengertian tersebut dapat disadari bahwa permasalahan para para pelaku ini seperti dalam hal permodalan perbankan dan lembaga keuangan syariah sangat di butuhkan. Perbankan syariah dapat memberikan kemudahan pelayanan jasa perbankan terutama kepada pengusaha atau pedagang golongan ekonomi lemah dengan memberikan pinjaman modal usaha yang bersifat sementara sehingga akan mampu meningkatkan pendapatan usaha, meningkatkan produktifitas serta dapat mengembangkan perekonomian.⁶

Keberadaan perbankan syariah ini tentunya menjadi acuan pembangunan (UKM), merupakan salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Hal ini di karenakan perbankan syariah memiliki karakter khusus yaitu non bunga modal, pembiayaan bagi hasil tentunya memiliki daya tarik

⁶Kasmir, "*Pemasaran Bank*", (cet.2.jakarta,2004)h.30

tersendiri bagi pelaksanaan pelaku (UKM) dalam mengembangkan usahanya. Perbankan syariah menyediakan pembiayaan yang membentuk produk penyaluran pembiayaan mudharabah dan musyarakah. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang di miliki atau menjadi bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil dan usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UU.⁷

Dari uraian latar belakang masalah, jelas bahwa bank BNI Syariah memiliki komitmen untuk terus mengembangkan perbankan syariah dan berharap memperkuat permodalan bagi pengembangan dan peningkatan penyaluran pembiayaan kepada UKM. Dalam UUD yaitu setiap elemen masyarakat memiliki hak berusaha untuk memperoleh penghidupan yang layak. Namun demikian, agar menjadi lebih terarah maka UKM perlu jiwa kewirausahaan. Secara sederhana, kewirausahaan dapat diartikan sebagai seseorang atau mereka yang mendirikan serta mengelola kegiatan usaha yang di milikinya sendiri dan menciptakan lapangan kerja untuk orang lain. Sehingga penulis merasa tertarik untuk mengkaji mengenai langkah dan strategi bank syaiah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan (UKM). Tahap ini juga akan menjadi faktor yang membentuk pihak internal bank syariah dalam mengambil keputusan.

Oleh karena itu berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk mengambil judul :

⁷ Jurnal Akuntansi dan pendidikan, Volume 2, Nomor 1, April 2013

“Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil Menengah Pada BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba ”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perkembangan penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah kepada UKM?
2. Strategi apa yang dilakukan oleh bank BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perkembangan penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah kepada UKM.
2. Untuk mengetahui strategi apa yang perlu ditingkatkan oleh bank syariah dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoretis

Sebagai bahan informasi atau bahan kajian dalam menambah pengetahuan khususnya tentang bagaimana strategi BNI syariah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM.

2. Manfaat praktis

Hasil penelitian dapat di gunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi untuk penelitian selanjutnya.

3. Mamfaat untuk kampus

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menambah informasi dan referensi bacaan bagi semua pihak yang membutuhkan baik mahasiswa maupun para dosen.

E. Defenisi Operasional

Untuk mengetahui deskriptif yang lebih jelas tentang arah pembahasan maka, penulis mencoba menguraikan secara singkat defenisi operasional:

1. Bank syariah adalah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan prinsip agama Islam. Salah satu unsur yang harus di jauhi dalam mumalat Islam adalah praktik yang mengadung unsur riba.
2. Pembiayaan syariah merupakan dana yang telah di siapkan oleh pihak bank untuk di kelola kemudian disalurkan kepada nasabah untuk membantu mengembangkan usaha para pengusaha kecil hingga menengah dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan yang di kelolah secara syariah dengan imbalan bagi hasil.
3. Usaha kecil menengah (UKM) adalah lingkungan dan sistem kehidupan berskala kecil dan menengah yang terdiri dari usaha perorangan dan usaha persekutuan/partnersip.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian yang Relevan

Reset penelitian terdahulu yang relevan bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan serta menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini, maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil peneliti terdahulu, diantaranya :

1. Sebagaimana penelitian yang di lakukan oleh Sahrul (2013) dengan judul “Peran Perbankan Syariah dalam Memberdayakan Ekonomi Usaha Kecil Menengah. Dalam penelitian ini ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dan hasil yang di peroleh dapat memberikan pinjaman modal kepada pengusaha perbedaan dengan penelitian sekarang adalah dari aspek analisisnya dan objek penelitiannya.¹
2. Penelitian yang di lakukan oleh Halmaeni (2013) dengan judul : “Pola Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di KSU Mitra Saudara Kota Palopo (Analisis Perspektif Ekonomi Islam)”. Hasil ini di peroleh dari penelitian ini adalah KSU Mitra Saudara dalam Mengembangkan usahab kecil dan menengah telah sejalan dengan prinsip dasar ekonomi Islam dalam hal tolong menolong, kebaikan dan kerja sama. Adapun perbedaan dengan penelitian ini yaitu mengenai tempat dan dalam penelitian

¹Sri Wahyuni. “*Strategi Memberdayakan Usaha Kecil Menenga Di Dinas Koperasi Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Sidrap*”, (skripsii angkatan 25/02/2013).

membahas tentang Strategi apa erlu ditingkatkan oleh Bank BNI Syariah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM itu sendiri.²

B. Strategi

1. Pengertian strategi Bank Syariah

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.³

Strategi pada dasarnya merupakan seni dan ilmu menggunakan dan mengembangkan kekuasaan (ideologi, politik, ekonomi sosial-budaya) untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkannya. Pengertian khusus Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta di lakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang di harapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu di mulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan di mulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetisi inti. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang di lakukan.

Griffin (2000) mendefenisikan strategi sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga di maksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan dimana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, strategi di maksudkan

²Halmeni . “*Pola Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Di KSU Mitra Saudara Kota Palopo*”,(program studi ekonomi islam STAIN: 2013)

³ Sumber. <https://id.m.wikipedia.org>. (Diakses Mei-2018)

untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.⁴

Defenisi strategi menurut para ahli sebagai berikut :

- 1) Strategi menurut A. Halim adalah suatu cara dimana organisasi/lembaga akan mencapai tujuannya, sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman-ancaman lingkungan eksternal yang di hadapi, serta sumber daya dan kemampuan internal.
- 2) Strategi menurut Stephani K. Marrus adalah sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang fokus pada tujuan jangka panjang organisasi, serta penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dicapai.⁵
- 3) Menurut webster's new dictionary, strategi adalah ilmu untuk merencanakan dan mengarahkan operasi-operasi militer berskala besar, mengarahkan pasukan keposisi yang paling menguntungkan sebelum pertempuran yang sebenarnya dengan musuh.⁶

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan yang di gunakan untuk merumuskan dan melaksanakan strategi yang memungkinkan kesesuaian sangat kompetitif antara perusahaan. Dalam hal lain strategi adalah masalah arahan :

⁴Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, “ *Pengantar Manajemen*”, (cet 1 jakarta : kencana, 2005),h.132

⁵Opcit,

⁶Fred R.David, *Manajemen Konsep-Konsep*, Edisi Bahasa Indonesia, (Jakarta: Indeks,2004),Cet.9 h.34

mengklasifikasikan visi dan tujuan, membuat tujuan organisasi jelas, penyesuaian.

Seiring dengan berkembangnya zaman dan pola pikir manusia, strategi militer seringkali diadopsi dan diterapkan dalam lembaga profit atau non profit. Banyak terdapat kesamaan antara strategi bisnis/non bisnis dengan strategi militer. Diantaranya lembaga profit/non profit maupun militer berusaha untuk menggunakan kekuatan-kekuatan mereka sendiri dalam menggembur kelemahan lawan. Seperti yang diungkapkan *Card Van Clausewitz* 1780-1831 bahwa “strategi terbaik selalu menjadi amat kuat, mula-mula secara umum kemudian dengan tujuan tertentu tidak ada hukum yang lebih jelas dan lebih sederhana untuk strategi selain menyatukan kekuatan”⁷

Memang sudah sangat jelas pengertian tentang strategi diatas, namun perlu di defenisiskan dan dirumuskan tentang pengertian strategi yang mengarah kebidang bisnis/non bisnis, berikut dibawah ini beberapa pengertian tentang strategi bisnis/non bisnis :

1. Strategi merupakan suatu upaya bagaimana tujuan-tujuan perencanaan dapat dicapai dengan mempergunakan sumber-sumber yang dimiliki oleh suatu lembaga atau perusahaan disamping diusahakan pula untuk mengatasi kesulitan serta tantangan-tantangan yang ada.

⁷Hadari Nawawi, *Manajemen Strategik Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press 2003), Cet.2 h.147

2. Strategi sebagai seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan suatu keunggulan kompetitif yang diharapkan.
3. Strategi merupakan alat untuk mencapai perubahan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya.⁸

2. Komponen Strategi

Secara umum, sebuah strategi memiliki komponen-komponen strategi yang senantiasa dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan. Ketiga komponen tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Kompetensi yang berbeda, yang dimaksudkan dengan kompetensi yang berbeda adalah sesuatu yang dimiliki oleh perusahaan dimana perusahaan melakukannya dengan baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya.
- b. Ruang lingkup, yang dimaksud dengan ruang lingkup adalah lingkungan dimana organisasi atau perusahaan tersebut beraktivitas. Lokal, regional atau internasional adalah salah satu contoh ruang lingkup dari kegiatan organisasi. Oleh karenanya, strategi yang akan dilakukan mencakup ruang lingkup yang dihadapi oleh perusahaan.
- c. Distribusi sumber daya, adalah bagaimana sebuah perusahaan memanfaatkan dan mendistribusikan daya yang dimilikinya dalam menerapkan strategi perusahaan.⁹

⁸ Blocher.Dkk., *Manajemen Biaya*. Terjemah Dra.A.Suty Ambariani, M. Si., (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h.3

3. Penyusunan Strategi

Perusahaan melakukan strategi untuk memenangkan persaingan bisnis yang dijalankannya, serta mempertahankan keberlangsungan kehidupan perusahaan dalam jangka panjang, adapun proses penyusunan strategi yang ada pada dasarnya terdiri dari 3 fase, yaitu :

1. Penilaian Keperluan Penyusunan Strategi

Sebelum strategi di susun, perlu ditanyakan terlebih dahulu apakah memang penyusunan strategi baik strategi baru maupun perubahan perlu untuk dilakukan atau tidak. Hal ini terkait dengan apakah strategi yang akan memang sesuai dengan tuntutan perubahan dilingkungan ataukah sebaliknya, lebih baik mempertahankan strategi yang telah ada. Fase untuk menilai perlu tidaknya sebuah strategi disusun akan menjadi fase yang memakan waktu yang cukup lama, terutama jika dikaitkan dengan persoalan inersia dalam persaingan. Inersia dalam persaingan adalah adalah suatu kondisi dimana para anggota dalam organisasi sudah merasa puas dengan keadaan yang dialami perusahaan sehingga tidak perlu melakukan perubahan strategi. Salah satu cara untuk menilai strategi yang sedang dijalankan, baik buruknya, serta hasil yang diperoleh perusahaan dengan penggunaan strategi tersebut.

2. Analisis situasi

⁹Opcit hal. 133

Pada tahap ini, perusahaan perlu melakukan analisis mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh organisasi sekaligus juga menganalisis peluang dan tantangan yang dihadapi oleh organisasi.

Analisis mengenai kekuatan dan kelemahan terkait dengan faktor-faktor yang telah dimiliki dan ada pada perusahaan, misalnya sumber daya manusia yang produktif (kelemahan), keterbatasan dana (kelemahan), dan lain sebagainya. Adapun analisis mengenai peluang dan tantangan terkait dengan fakto-faktor yang di hadapi oleh perusahaan dari pihak eksternal, misalnya jumlah pesaing yang bertambah (tantangan), kebutuhan akan produk yang ditawarkan perusahaan bertambah (peluang), pendapatan masyarakat yang meningkat (peluang).

4. Pemilihan strategi

Setelah perusahaan melakukan analisis terhadap keadaan internal dan eksternal perusahaan, maka perusahaan perlu menentukan strategi yang akan diambil dari berbagai alternatif yang ada. Pad dasarnya alternatif strategi terbagi kedalam tiga bagian besar, yaitu strategi yang cenderung mengambil risiko, strategi yang menyerang atau agresif (*aggressive oroffensive strategi*), strategi yang cenderung menghindari risiko, yaitu strategi bertahan (*defensive strategi*), serta strategi yang memadukan

anantara mengambil risiko dan menghindari risiko. Artinya berada di tengah-tengah, strategi sering dinamakan sebagai turn around strategy.¹⁰

Menurut Griffin (2000), secara umum strategidapat dibagi menjadi dua jenis dilihat dari tingkatannya.

1. Startegi pada tingkat perusahaan (*corporate level strategy*)

Strategi pada level perusahaan atau kaporat dilakukan perusahaan sehubungan dengan persaingan antar perusahaan dalam sektor bisnis yang di jalankan secara keseluruhan.

2. Strategi pada tingkat bisnis

Strategi pada level bisnis adalah alternatif yang di lakukan perusahaan sehubungan dengan persaingan bisnis yang dijalankan pada beberapa jenis bisnis yang di perdagangan.

Berbeda dengan Griffin, Stoner, Freeman dan Gilbert (1995) menambahkan kedua jenis strategi tadi dengan tingkatan strategi ketiga, yaitu strategi pada tingkat fungsional (*functional level strategy*) adalah dimana kedua perusahaan melakukan strategi pada bagian pemasarannya, khususnya ditingkat periklanan.¹¹

5. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

¹⁰Blocher.Dkk., *Manajemen Biaya*.Terjemah Dra.A.Suty Ambariani, M. Si.,(Jakarta:Salemba Empat,2000),h. 135-136

¹¹*Ibid*, h. 133-134

Bagi suatu negara bank dapat di katakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Oleh karena itu, peranan perbankan sangat memengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Dengan kata lain kemajuan suatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Berbeda dengan negara-negara berkembang, seperti Indonesia, pemahaman tentang bank negeri ini belum utuh. Sebagian masyarakat hanya memahami bank sebatas tempat penyimpanan dan meminjam uang berkala. Bahkan sebagian masyarakat sama sekali belum memahami fungsi bank seutuhnya, sehingga tidak heran jika pandangan mereka tentang bank sering keliru. Jika ditelusuri lewat sejarah terdahulu sampai sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan perekonomian suatu negara sangatlah besar.

Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Oleh, karena itu, saat ini dan masa yang akan datang setiap negara dan individu kita tidak akan terlepas dari dunia perbankan, jika hendak menjalankan aktivitas keuangan, baik perorangan ataupun lembaga, baik sosial ataupun perusahaan. Pengertian bank pada awal dikenalnya adalah meja tempat menukar uang. Lalu pengertian berkembang tempat penyimpanan uang dan seterusnya. Pengertian ini tidaklah salah, karena pengertian pada saat itu sesuai dengan kegiatan bank pada saat itu. Namun semakin

moderennya perkembangan dunia perbankan, maka pengertian bank pun berubah pula.

Kemudian pengertian bank menurut UU RI No 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹²

Dalam menarik minat masyarakat untuk menanamkan dananya dengan bentuk simpanan, pembelian/penghimpunan dana dari masyarakat dilakukan oleh bank dengan strategi memberikan rangsangan kepada si penyimpan berupa balas jasa. Hal tersebut dapat berupa bunga, bagi hasil, hadiah, pelayanan, atau balas jasa lainnya. Semakin tinggi nilai yang diberikan maka akan meningkat minat masyarakat untuk menyimpan uang di bank tersebut.

Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yaitu dengan tata cara dan operasinya mengikut ketentuan-ketentuan syariat islam. Salah satu unsur yang harus di jauhi dalam muamalah islam adalah praktik-praktik yang mengandung unsur riba.¹³ Toni mengemukakan bahwa terdapat enam prinsip ekonomi yang menjiwai prinsip bank syariah yaitu :

1. Keadilan, keamanan, soliditas
2. Larangan terhadap objek dan makhluk

¹²Kasmir, "*Pemasaran Bank*", (Kencana:Jakarta 2004), h.7-9

¹³Dr. Muhammad Firdaus NH, "*Bank Syariah (konsep implementasi)*", (jakarta:Renaissance,2007).

3. Pengakuan kekayaan intelektual
4. Harta sebaiknya digunakan dengan rasional yang baik
5. Tidak ada pendapatan tanpa usaha dan kewajiban
6. Kondisi umum dari kredit

b. Prinsip Bank Syariah

Prinsip bank syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. Beberapa prinsip yang dianut oleh perbankan syariah diantaranya :

1. Pembiayaan terhadap pinjaman dengan nilai yang berbeda dari nilai pinjaman dengan nilai ditentukan sebelumnya tidak di perbolehkan
2. Pemberi dana harus turut berbagi keuntungan dan kerugian sebagai akibat hasil usaha institusi yang meminjam dana.
3. Islam tidak memperbolehkan “menghasilkan uang dari uang” uang hanya merupakan media pertukaran dan komoditas karena tidak memiliki nilai intrinsik.¹⁴
4. Unsur gharar (ketidakpastian, spekulasi) tidak diperkenankan. Kedua belah pihak harus mengetahui dengan baik hasil yang mereka peroleh dari sebuah transaksi.

Prinsip perbankan syariah pada akhirnya akan membawa kemaslahatan bagi umat karena menjanjikan keseimbangan ekonomi. Dalam kaitannya

¹⁴ Eko Kurniasih Pratiwi, *Peran Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan UKM*, Magelang :2015.h.17.

dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah bank indonesia (Peraturan Bank Indonesia No.5/7PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003).¹⁵

Perjanjian pembiayaan di bank syariah pada dasarnya melibatkan empat hal yaitu : (1) bank sebagai pemberi pembiayaan (2) nasabah sebagai pihak penerima (3) objek yang dituju untuk dibiayai (4) jaminan yang diberikan oleh nasabah kepada bank.¹⁶ Berdasarkan empat hal tersebut, bank syariah selanjutnya membuat rencana strategi pembiayaan. Pembuatan strategi pembiayaan sangat dipengaruhi oleh pendekatan yang akan ditempuh oleh bank syariah yang bersangkutan.

c. Strategi pengembangan bank syariah

Dalam persepsi masyarakat bank syariah diumpamakan sebagai bank yang paling ideal dan paling sempurna, karena dalam menerapkan ajaran yang sempurna bank islam bukanlah islam itu sendiri, ia sekedar bank yang berusaha menerapkan konsep syariah menurut kemampuan perkembangannya, bank syariah di indonesia masih jauh dari sempurna, karena pengalamannya masih minim untuk ukuran sebuah bank di indonesia. Adapun strategi yang diterapkan di bank syariah :

¹⁵Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005) h.17.

¹⁶Jaminan pada pembiayaan di bank syariah secara filosofisnya bermakna sesuatu alat untuk meningkatkan kesungguhan nasabah dalam melakukan kontrak pembiayaan.

1. Strategi pengembangan : *Islamic Full Branch*

Sistem *Islamic Full Branch* yaitu cabang penuh yang menerapkan sistem syariah secara penuh, pembukaannya terpisah dengan kantor induk. Bank induk masih konvensional dan harus menyisihkan sejumlah modal untuk unit usaha syariah (UUS).

2. Strategi pengelolaan : Pembiayaan

Para pengusaha kecil mendambakan sistem pembiayaan dengan bagi hasil, karena dirasa sesuai dengan siklus bisnis usaha kecil menengah. Dambaan pengusaha kecil adalah pembiayaan tidak menuntut jaminan yang memberatkan. Ini dapat diselesaikan dengan mengembangkan produk pembiayaan sistem *Ijarah wal murabaha*, yaitu barang dimanfaatkan oleh nasabah sementara pemiliknya pada bank.

3. Strategi pengelolaan : persepsi masyarakat

Persepsi masyarakat tentang bank syariah masih keliru. Bank syariah di pandang sebagai : 1. Bank syariah sebagai bank sosial untuk membantu pembangunan ekonomi umat, 2. Bank syariah sebagai bank bagi hasil. Implikasi kekeliruan persepsi berdampak pada pemahaman masyarakat bahwa : bank tidak boleh meminta jaminan dalam memberikan pembiayaan, bank syariah tidak mengenakan denda bila nasabah tidak membayar tepat pada waktunya, bank syariah tidak boleh menyita jaminan. Kemudian implikasi pada persepsi yang kedua adalah : untuk semua kebutuhan nasabah harus menggunakan produk *mudhorabah* atau *musyarakah*, bagi

hasil yang di berikan bank kepada nasaba harus lebih besar jika dibandingkan dengan bunga dari bank konvensional, sehingga bagi hasil nasaba pembiayaan harus lebih kecil daripada bunga bank, bagi hasil nasaba dibayar setahun sekali, seperti waktu pembiayaan.¹⁷

C. *Pengertian Pembiayaan*

Pembiayaan sering diartikan memperoleh barang dengan membayar cicilan yang dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cara angsuran sesuai dengan perjanjian bisa juga berbentuk barang atau berbentuk uang.

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Pembiayaan atau financing yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁸

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Kreditur adalah orang atau badan usaha pemilik modal yang memberikan pinjaman kepada peminjam dengan ketentuan-ketentuan yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.
2. Debitur adalah orang atau badan usaha pemilik modal yang diberi pinjaman.

¹⁷Hismi. “*strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo*”, (skripsi angkatan 2017)

¹⁸Harnanto, *Manajemen Biaya*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, 1987, h.2

3. Kepercayaan yaitu sifat yakin pihak pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali pada masa tertentu, dimasa datang kepercayaan ini diberikan oleh lembaga keuangan karena sebelum dana diberikan sudah dilakukan penelitian terlebih dahulu yang mendalam terhadap nasabah agar dapat mengetahui kemauan dan kemampuan dalam membayar pembiayaan yang telah disalurkan.
4. Janji kesanggupan bayar/kesepakatan, disamping unsur-unsur kesepakatan antara pihak pemberi pembiayaan dengan pihak penerima pembiayaan kesepakatan itu dituangkan suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani kedua belah pihak.
5. Jangka waktu dalam pembiayaan pasti memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Hampir semua pembiayaan memiliki jangka waktu.
6. Risiko, faktor risiko dapat diketahui dua hal yaitu risiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak membayar pembiayaan padahal mampu dan risiko kerugian yang diakibatkan nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti kecelakaan atau bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya diakibatkan karena adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu) semakin panjang jangka waktu suatu pembiayaan semakin besar risikonya tidak tertagih, demikian pula

sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan lembaga keuangan (bank) baik risiko yang disengaja maupun tidak disengaja.

7. Balas jasa, akibat dari pemberian fasilitas pembiayaan lembaga keuangan bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa dalam bentuk bunga, biaya promosi dan komisi serta biaya administrasi pembiayaan ini merupakan keuntungan utama bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

D. Usaha Kecil Menengah (UKM)

1. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

UKM adalah singkatan dari Usaha Kecil dan Menengah. Usaha kecil dan menengah adalah salah satu bagian terpenting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. Usaha Kecil Menengah juga memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. Usaha Kecil Menengah ini juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat Usaha Kecil Menengah juga tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu Usaha Kecil Menengah juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. Usaha Kecil Menengah ini perlu perhatian yang khusus dan didukung oleh informasi

yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.¹⁹

Usaha kecil menengah adalah lingkungan dan sistem kehidupan berskala kecil dan menengah yang terdiri dari usaha perorangan dan usaha persekutuan/partnership. Usaha perorangan bertanggung jawab pada pihak ketiga atas pihak lain dalam hal ini konsumen dengan dukungan harta kekayaan perusahaan yang merupakan milik pribadi dari pengusaha yang bersangkutan.

Pengertian UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan pembangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 milyar.²⁰

Usaha persekutuan berusaha mencapai tujuan-tujuan perusahaan dalam memperoleh laba. Merupakan bentuk kerja sama dari beberapa orang yang bertanggung jawab secara pribadi terhadap kewajiban-kewajiban usaha persekutuannya. Bentuk pertanggung jawaban dan pola kepemimpinannya berbeda-beda menurut bentuk-bentuk persekutuan yang dibentuk.

Usaha kecil dan menengah merupakan sektor terpenting dalam perkembangan struktur industri dan produksi ekonomi di Negara-Negara sedang berkembang. Dalam konteks Indonesia, pembangunan dan

¹⁹<http://applelovestory.wordpress.com/Pengembangan-Usaha-Kecil-Menengah.2018>(diakses 12 maret 219)

²⁰ Muhammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha Konsepsi Dan Strategi*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2000), h.10

pengembangan usaha kecil mempunyai arti strategis, yaitu untuk memperluas kesempatan kerja dan berusaha meningkatkan derajat distribusi pendapatan.²¹

Di Indonesia, definisi UKM diatur dalam UURI No.20 Tahun 2008 tentang UKM. Dalam UU tersebut, kriteria yang digunakan dalam mendefinisikan UKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan.

2. Sejarah Singkat UKM

Pendirian lembaga pengelolaan dana bergulir koperasi dan usaha kecil menengah merupakan babak baru dalam sejarah pengelolaan keuangan Negara. Diawali dengan di terbitkannya UU keuangan Negara Nomor 17 Tahun 2003 yang didalamnya terdapat hal-hal yang baru atau perubahan mendasar dalam ketentuan pengelolaan keuangan Negara.²²

Sebagai tindak lanjut dari UKM, menteri Negara koperasi dan UKM kemudian mempersiapkan semua persyaratan yang diperlukan dalam rangka pendirian badan layanan umum, yang kemudian memperoleh persetujuan pembentukan satuan kerja dengan nama Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB), oleh menteri pendayagunaan aparatur Negara nomor B/1955/M.PAN/8/2006. Selanjutnya diterbitkan

²¹ Pandji Anaraga,Dkk, *Koperasi Kewirausahaan Dan Usaha Kecil*, (Jakarta PT. Rineka Cipta,2004), h.224

²²Tulus TH Tambunan,” *Usaha Mikro kecil dan menengah*”, (jakarta:LP3S,2012) h. 11-

peraturan menteri Negara koperasi dan UKM No.19.4/M.KUKM/VIII/2006 tentang organisasi dan tata cara kerja LPBD-KUKM. Sedangkan Pola Pengelolaan Badan Layanan Umum (PPK-BLU) bagi LPBD-KUMKK. Telah di tetapkan dengan terbitnya surat persetujuan menteri keuangan Nomor KEP-292/MK.S/2006 tentang penetapan peengelola dana bergulir koperasi dan usahha kecil menengah pada kementrian negara koperasi dan menengah sebagai instansi pemerintah yang menerapkan pola pengelolaan keuangan layanan umum (PPK-BLU).

Dengan berdirinya lembaga pengelolaan dana bergulir (LPBD) kementrian negra koperasi dan UKM, maka pengelolaan dana bergulir yang bersumber dari pemerintah melalui kementrian negara koperasi dan UKM, Hibah dari masyarakat atau badan lain, serta sebagian pendapatan jasa pengelola dana bergulir, akan di kelola secara frodesional sebagai lembaga Nir-laba yang mengedepankan kepentingan layanan koperasi, usaha kecil dan menengah secara transparan, akuntabel produktif efesien dan efektif. Dengan demikian diharapkan LPBD-KUKM akan mampu mengelola dana bergulir bagi kepentingan KUKM secara lebih profesional sehingga kegiatan usaha KUKM akan lebih berkembang dan memiliki peran yang besar dalam perekonomian indonesia.

3. Keunggulan Dan Kelemahan UKM

Pada kenyataannya, usaha kecil mampu tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuannperekonomian yang di akibatkan inflasi maupun

berbagai faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi dan proreksi, industri kecil di Indonesia mampu menambah nilai devisa bagi negara, sedangkan sektor informal berperan sebagai *suffer* (penyangga) dalam perekonomian masyarakat lapisan bawah.

Keunggulan UKM :

1. Dasar pengembangan kewirausahaan
2. Organisasi internal sederhana
3. Mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan
4. Aman bagi perbankan dalam memberi kredit
5. Bergerak dibidang usaha yang cepat menghasilkan
6. Fleksibel dan adaptabilitas dalam pengembangan usaha

Kelemahan UKM :

1. SDM lemah dalam kewirausahaan dan manajerial
2. Keterbatasan keuangan
3. Ketidak mampuan aspek pasar
4. Keterbatasan pengetahuan produksi dan teknologi, prasarana dan sarana
5. Ketidak mampuan menguasai informasi
6. Tidak didukung kebijakan dan regulasi memadai, serta perlakuan pelaku usaha besar
7. Sering tidak memenuhi standar

UKM merupakan suatu kegiatan ekonomi memiliki basis dari kalangan dengan keterjangkauan modal yang minim. Namun, bukan berarti dari ketersediaan modal yang minim, kemudian tidak akan menciptakan suatu perubahan taraf hidup yang pesat. Ada banyak jenis usaha yang bisa di geluti, namun pada prinsipnya ada 3 jenis usaha yaitu ::

1. Produksi

Usaha produksi adalah jenis usaha yang bergerak dalam kegiatan dalam proses perubahan suatu bahan/produk menjadi produk baru yang berbeda bentuknya dan mempunyai nilai tambah. Kegiatan ini dapat berupa produksi pangan, peralatan rumah tangga, kerajinan dan lain-lain.

2. Perdagangan

Jenis usaha ini merupakan usaha yang bergerak dalam memindahkan barang dari produsen/ketempat konsumen/tempat lain yang membutuhkan. Jenis usaha ini berupa toko, warung, rumah makan, penyalur, perdagangan dan lain-lain.

3. Jasa

Usaha jasa merupakan usaha yang bergerak dalam kegiatan pelayanan atau menjual jasa, seperti asuransi, konsultan, biro perjalanan, bengkel, salon dan lain-lain.

Aspek pembiayaan disadari sepenuhnya masih tetap menjadi salah satu kebutuhan penting bagi UKM dalam menjalankan bisnisnya.

Kebutuhan penyediaan permodalan bagi UKM untuk menjalankan usaha berupa modal kerja maupun investasi.²³

E. Kerangka Pikir

Bank syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi luas yang bergabung dalam hal ini krisis ekonomi kian parah ditambah lagi dengan krisis global yang melanda dunia saat ini.

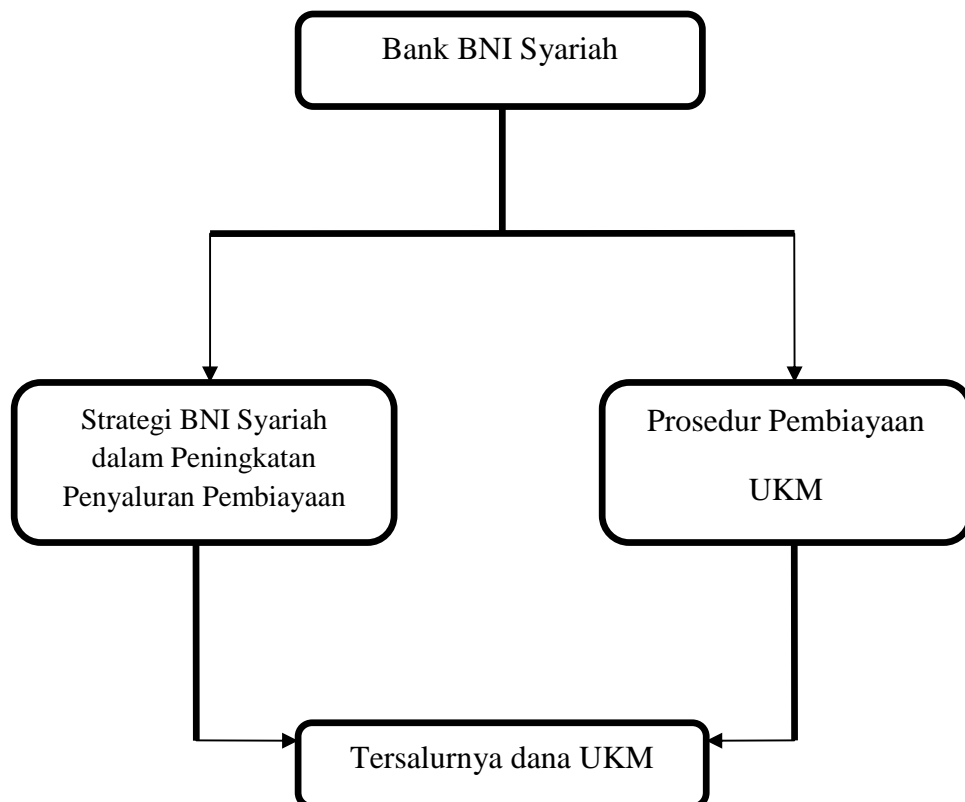
BNI Syariah adalah lembaga intermediasi antara orang yang punya kelebihan dana dengan orang punya kekurangan dana, atau lembaga yang mengimpun dan menyalurkan dana kepada nasabah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah/ bagi hasil. Peningkatan kinerja yang konsisten tersebut semakin mendekatkan BNI Syariah untuk menjadi Hasanah Banking partner bagi seluruh masyarakat. Strategi yang dijalankan BNI Syariah adalah untuk memperkuat positioning Hasanah Banking Partner. BNI Syariah berupaya menjadi bank syariah yang dapat memenuhi kebutuhan layanan perbankan bagi masyarakat dan dunia usaha upaya tersebut secara konsisten dilakukan pada setiap aspek operasional bank.

Adapun, prosedur dalam pengajuan pembiayaan UKM dengan memperhatikan ketentuan umum manajemen pembiayaan di bank syariah, proses pemberian pembiayaan UKM kepada nasabah-nasabahnya sangat memperhatikan aspek-aspek teknik administratif.

²³ Suryadarma Ali. *Jurnal KUKM*, (Jakarta) April 2007.

Dengan demikian bank syariah sangat penting dalam tatanan kehidupan masyarakat yang dapat membantu meningkatkan produktivitas UKM melalui kinerja Bank BNI Syariah dan penerapan strategi serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak bank itu sendiri sehingga pembiayaan UKM disalurkan kepada nasabah tanpa memberatkan dalam pemberian pembiayaan kepada UKM jika usahanya sudah memenuhi syarat yang ditentukan oleh bank syariah. Berdasarkan hal tersebut diatas maka penulis mencoba memberikan gambaran kerangka yang dapat menghantar dalam pembahasan yang telah ditentukan.

Kerangka pikir tersebut disajikan dalam bentuk diagram sebagai berikut :



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penulisan ini, Peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif, dimana penelitian kualitatif bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain. Secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang islamiyah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.¹

Berdasarkan hal diatas, untuk memperoleh hasil penelitian yang lebih terarah, maka desain penelitian ini di susun melalui tiga tahap, yaitu tahap persiapan, tahap pengumpulan data melalui wawancara dengan responden, dokumentasi, tahap pengelolaan data yang menyangkut pengklasifikasian data dan penyusunan hasil dari penelitian.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian dilakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Lokasi penelitian ini dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba, alamat Kompleks Pasar Sentral, Jalan Muhamma Hatta Masamba.

¹ Lexy J. Moloeng, Metodologi Penelitian Kualitatif, (cet.29; Bandung; PT Remaja Rosdakarya, 2011), h.6.

C. Sumber Data

1. Data sekunder, yaitu data yang berupa bahan pustaka buku-buku yang ada hubungannya dengan permasalahan yang sedang penulis teliti dan data ini di kumpulkan dalam bentuk pencatatan dari laporan yang mendukung penelitian.
2. Data primer, yaitu data lapangan yang dikumpulkan penulis secara langsung dari pihak-pihak terkait dengan masalah yang diteliti. Data ini dikumpulkan melalui teknik wawancara kepada karyawan BNI Syariah.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik yang digunakan adalah :

1. Observasi

Di gunakan dalam rangka untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan penelitian ini, yakni dengan cara pengamatan secara sengaja dan langsung ke objek yang di selidiki. Dalam metode ini penelitian mengetahui secara langsung dan jelas terhadap apa saja yang terjadi di lapangan dengan cara mengumpulkan informasi-informasi melalui kontak secara langsung kepada objek.

2. Wawancara

Wawancara atau *interview* adalah suatu proses interaksi dan komunikasi. Dan merupakan cara yang digunakan dengan tujuan untuk

mencoba mendapatkan keterangan atau pendirian secara lisan dari responden atau metode pengumpulan data dengan tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian.

Wawancara yaitu teknik mengumpulkan data dengan informasi dengan mengadakan tanya jawab langsung kepada informan, dengan mencoba mendapatkan atau pendapat lisan secara langsung dari responden atau informan.

3. Dokumentasi

Pengumpulan data ini berupa dokumen tentang strategi penyaluran pembiayaan Usaha Kecil Menengah pada BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Maamba yang diambil dari dokumen-dokumen berupa makalah, brosur dan dokumentasi lapangan (foto).

E. Teknik Analisis Data

Setelah mengumpulkan data maka dilakukan suatu analisis yang merupakan hal terpenting dalam metode ilmiah yang berguna untuk memecahkan masalah. Analisis data meliputi kegiatan meringkas data yang telah dikumpulkan menjadi suatu jumlah yang dapat dikelola. Penulis mengumpulkan data, baik diperoleh melalui penelitian pustaka maupun melalui penelitian lapangan, langkah selanjutnya adalah mengolah data dengan menggunakan cara deskriptif kualitatif, serta diolah dengan kata-kata dan argumen-argumen sesuai dengan apa adanya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum BNI Syariah

BNI Syariah bermula sebagai unit bisnis strategi bagian dari BNI yang mulai beroperasi sejak 29 April 2000. Pada 19 Juni 2010 status BNI Syariah meningkat menjadi Bank Umum Syariah (BUS). Komposisi kepemilikan saham adalah BNI Syariah adalah 99,94 % dimiliki oleh PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk dan sisanya dimiliki oleh PT BNI Life. BNI Syariah senantiasa mendapatkan dukungan teknologi informasi dan penggunaan jaringan saluran distribusi infrastruktur BNI induk diantaranya layanan lebih dari 16.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama. ATM Prima serta ATM berlogo maestro dancirrus diseluruh sunia fasilitas 24 jam BNI Call (021-1500046). SMS Banking dan BNI Internet Banking. saat ini BNI Syariah telah di dukung oleh jaringan yang cukup luas di seluru Indonesia serta didukung oleh lebih dari 1.584 kantor cabang BNI yang melayani pembukaan rekening syariah.¹

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan system perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya ayaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada undang-undang No. 10 tahun 1998, pada tanggal 29 april 2000 didirikan

¹www.bnisyariah.co.id (diakses 12 maret 2019)

unit usaha (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya (UUS) BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu di samping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di kantor cabang BNI Konvensional (office channeling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Didalam operasional perbankan, BNI Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketahui oleh KH. Ma'ruf Amin semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS Sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan peraturan Gubernur BI No 12/41/KEP. GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai izin pemberian usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan didalam corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai bank umum syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan di terbitkannya UU No. 19 tahun 2008 tentang surat berharga syariah negara (SBSN) dan UU No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran keunggulan produk perbankan juga semakin meningkat. Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 payment Point.

2. Visi dan Misi BNI Syariah

a. Visi

Menjadikan bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

b. Misi

- a) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- b) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- c) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- d) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.²

3. Sejarah KCP Masamba

Bank BNI KCP Masamba berdiri sejak tanggal 1 februari 2014 lewat sewa berdasarkan akta perjanjian sewa-menyewa No.37 tanggal 30 November 2013, dibuat dihadapan Edi Hapi Maiseng. SH.M.Kn., Notaris dikota palopo, oleh H Abu Bakar dan perseroan dan berakhir sampai dengan satu maret 2019. Dimana KCP Masamba berlokasi dipasar sentral masamba No.A 13-A 14, Kelurahan Baliase Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan.

²Data BNI Syariah KCP Masamba, Brosur, 02 Januari 2019.

Perlu pula diketahui bahwa ada beberapa pelayanan yang ada pada BNI Syariah diantaranya :

- a. Layanan mikro memiliki kemudahan transaksi di 320 Outlet BNI Syariah (reguler dan mikro), lebih dari 1.490 kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 14.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.
- b. Tabungan iBBaitullah Hasanah kemudahan transaksinya di Outlet BNI Syariah (regule dan mikro), lebih dari 1.5000 kantor BNI dengan layanan syariah dan lebih dri 1.100 ATM BNI, ditambah dengan ribuan jaringan ATM bersama, ATM Prima serta berlogo, Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.
- c. BNI Griya iBHasanah, keudahan transaksi di 317 Ootlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro) lebih dari 1.490 kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 1.400 ATM BNI, ditambahribuan jaringan ATM bersama, ATM Prima serta ATM Berlogo Maestro dan Cirrus diseluru dunia.

BNI Syariah terdaftar dan diawasi oleh OJK Merupakan wujud komitmen untuk membantu mengembangkan usaha para pengusaha kecil menengah dalam bentuk pemberian fasilitas layanan mikro yang dikelola secara syariah dengan teknis angsuran fleksibel dan jangka waktu hingga 60 bulan.

4. Budaya kerja BNI Syariah :

1. Amanah :

- a) Jujur dan menepati janji
- b) Bertanggungjawab
- c) Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik
- d) Bekerja ikhlas dan mengutamakan ibadah.
- e) Melayani melebihi harapan.

2. Jamaah :

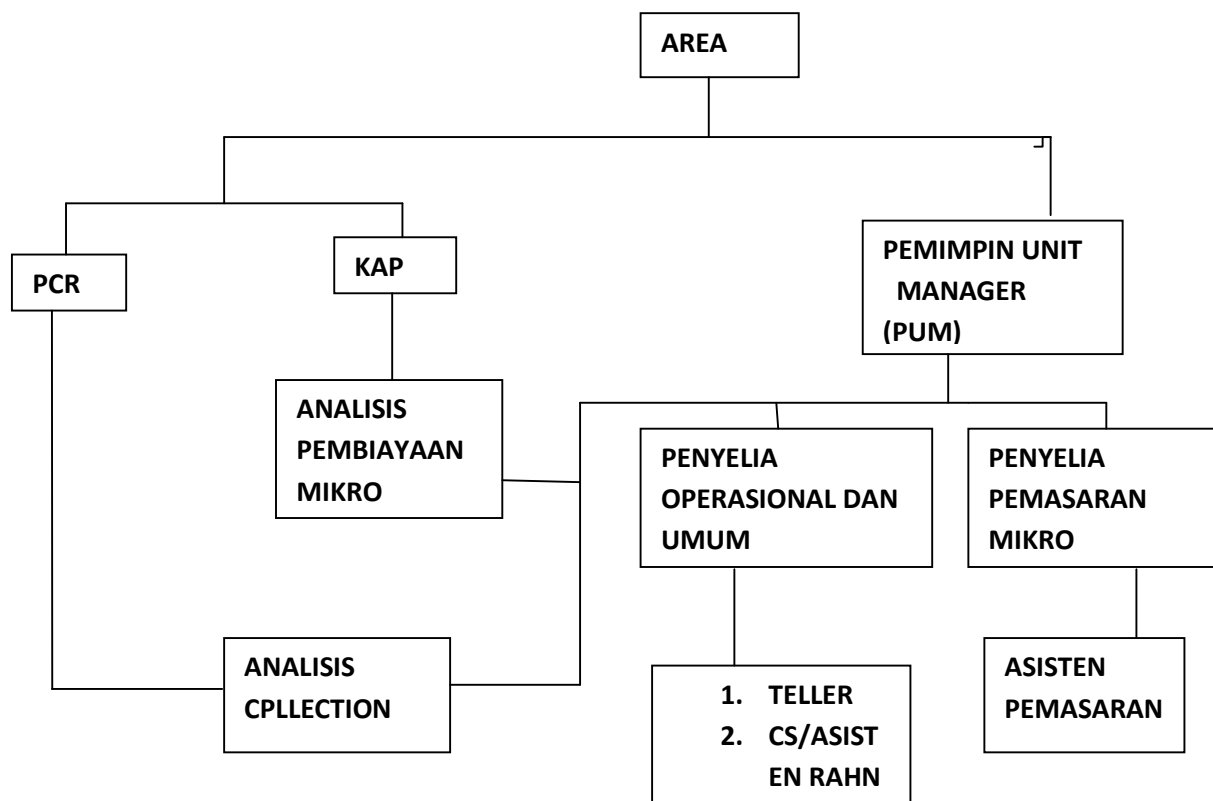
- a) Peduli dan berani memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif.
- b) Membangun sinergi secara profesional.
- c) Memberi pengetahuan yang bermanfaat. Memberi pengetahuan yang manfaat.
- d) Memahami keterkaitan proses kerja.
- e) Memperkuat kepemimpinan yang efektif.

5. Status Operasional KCP Masamba

Perlu diketahui bersama bahwa pada area kota Palopo tidak semua unit berstatus KCP. Hal ini di karenakan perijinan dari bank Indonesia. Sedangkan untuk unit ekonomi sendiri telah berstatus KCP yakni sistem operasionalnya sama dengan KCP Palopo, dan KCP Sengkang yang pelayanannya sudah lengkap. Mulai dari kredit, tabungan, giro dan pelayanan perbankan lainnya. Sementara ijin operasional sendiri dari Bank Indonesia (BI) itu dimulai pada tanggal 6 Oktober 2014.

6. Struktur Organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba

Gambar : 1.1 **Struktur Organisasi**³



7. Perkembangan BNI Syariah KCP Masamba

a. Produk pembiayaan

Kabupaten luwu utara, kecamatan masamba adalah salah satu daerah tingkat II. Ibu kota di kabupaten ini terletak di msamba. Yang di bentuk berdasarkan UU No. 19 tahun 19999 merupakan pecahan dari kabupaten luwu. Masamba saat ini menjadi salah kecamatan yang mengalami kemajuan dan perputaran keuangan mulai berkembang dapat dilihat dari pendirian Bank BNI Syariah kantor cabang pembantu. Hal ini

³BNI Syariah “*Data Struktur Organisasi*”. Pada tanggal 12 januari 2019.

juga dikuatkan dengan banyaknya lembaga-lembaga keuangan yang hadir dan bersaing menumbuhkan bisnisnya masing-masing yang jumlahnya lebih banyak dari kecamatan-kecamatan lainnya di kabupaten Luwu Utara, Kecamatan Masamba.

Kredit, KCP Masamba berskala mikro yakni kredit berawal dari Rp.5000.000, s/d Rp.500.000.000, dengan wilayah jangkauan meliputi kecamatan Masamba. Untuk outstanding pembiayaan KCP Masamba sendiri telah mencapai angka 17 Milyar dengan nilai kolektifitas nasabah berada tahap lancar sejak pertama memulai pencairan dana. Angka yang lumayan besar untuk taraf perbankan mikro yang kapasitasnya hanya pada usaha kecil menengah.

b. Jenis-jenis produk tabungan BNI Syariah KCP Masamba

Tentang Hasanah

Hasanah merupakan corporate campaign BNI Syariah yang memiliki makna ‘segala kebaikan’ bagi diri sendiri, masyarakat maupun Bangsa dan Negara baik di Dunia maupun di negara lain (QS. Al Baqara 201). Hasanah merupakan sebuah nilai yang disarikan dari Al-Qur’An dan menjadi identitas BNI Syariah dalam menebarkan kebaikan melalui insan hasanah dan produk/layanan. Cita-cita mulia yang disampaikan melalui nilai hasanah adalah kehadiran BNI Syariah dapat membawahkan kebaikan bagi seluruh pihak serta menjadi Rahmatan Lil Alaamiin. Hasanah didasari oleh Maqoshid Syariah yang berarti tujuan dari ditetapkannya syariah (hukum agama) yaitu untuk melindungi

keyakinan, keberlangsungan hidup, dan hak asasi manusia terdiri dari lima hal yaitu menjaga agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.⁴

Adapun produk Hasanah :

a. Tabungan iB Hasanah⁵

Tabungan dengan berbagai fasilitas transaksi e-banking seperti internet Banking, dan lainnya.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembuatan rekening
- b) Menunjukkan asli identitas diri (KTP/Paspor)
- c) Menyerahkan fotokopi identitas diri.
- d) Melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000,-

Fasilitas :

- a) Tersedia pilihan dengan akad mudharabah atau wadiah
- b) Bebas biaya administrasi bulanan untuk akad wadiah.
- c) Buku tabungan
- d) Hasanah debit silver.
- e) Autodebet untuk pembayaran berbagai tagihan atau setoran bulanan.
- f) Dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
- g) Dapat dijadikan agunan pembiayaan

b. Tabungan iB Prima Hasanah

⁴ BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba, Brosur, 02 Januari 2019.

⁵ BNI Syariah, Jenis Produk BNI Syariah, Brosur, 12 Januari 2019.

Tabungan bagi nasabah “*high networth*” dengan bagi hasil yang lebih kompetitif. Tabungan dengan manfaat lebih berupa fasilitas transaksi penarikan tunai yang lebih besar dan fasilitas executive lounge bandara yang telah bekerja sama dengan BNI Syariah.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b) Menunjukkan asli identitas diri (KTP/Paspor)
- c) Melakukan setoran awal minimal Rp. 10.000.000,- selanjutnya minimal dana sebesar Rp. 250 juta.

Fasilitas :

- a) Buku tabungan
 - b) Hasanah debit card gold dengan limit transaksi penarikan tunai di ATM dan transfer lebih besar.
 - c) Executive lounge di bandara yang bekerja sama dengan BNI Syariah
 - d) Autodebet untuk pembayaran berbagai tagihan atau setoran bulanan.
 - e) Di jamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
 - f) Dapat di jadikan agunan pembiayaan.
- c. Tabungan iB Baitullah Hasanah

Tabungan haji reguler/khusus dan umroh yang di kelola secara syariah dengan sistem setoran bebas atau bulanan sebagai sarana

pembayaran BPIH untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji dalam mata uang Rupiah dan USD.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b) Menunjukkan dokumen asli identitas diri (KTP/Paspor) atau kelahiran (untuk anak berusia <17 tahun).
- c) Melakukan setoran awal minimal Rp.500.000,-/USD 50(mudharabah) atau Rp.100.000,-/USD 5 (wadia).

Fasilitas :

- a) Buku tabungan
- b) Autokredit untuk setoran bulanan
- c) Dapat didaftarkan menjadi calon jamaah haji melalui SISKOHAT.
- d) Kartu haji dan umroh indonesia sebagai kartu ATM/debit yang dapat dipergunakan ditanah suci dan tanah air.

Keunggulan :

- a) Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan.
- b) Bebas premi asuransi kecelakaan diri dan biaya penutupan rekening (khusus untuk rekening mata uang rupiah)
- c) Lebih mudah mendapatkan nomor porsi haji karena BNI Syariah merupakan bank penerima setoran biaya perjalanan ibadah Haji dan terkoneksi real time online dengan

SISKOHAT (Sistem komputerisasi haji terpadu) kementerian agama.

- d) Membantu nasabah dalam merencanakan haji dan umroh.
- e) Tersedia dalam mata uang rupiah dan USD.

d. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan untuk perencanaan masa depan dengan sistem setoran bulanan dan bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan ibadah, ibadah umroh, pendidikan ataupun rencana lainnya.

Persyaratan :

- a) Mengisi formolir aplikasi pembukaan rekening
- b) Melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000
- c) Menunjukkan asli identitas dari(KTP/paspor)
- d) Memiliki tabungan iB Hasanah / Bisnis Hasanah / Prima Hasanah sebagai rekening afiliasi.
- e) Melakukan setoran tetap bulanan minimal Rp. 100.000,- s/d Rp. 500.000,- yang akan di debet setiap tanggal 5.
- f) Rekening akan otomatis ditutup dan saldo dana akan di cairkan ke rekening afiliasi setelah dikurangi biaya administrasi, apabila 3 bulan berturut-turut mengalami gagal autokredit.

Fasilitas :

- a) Buku tabungan.

- b) Tersedia jangka waktu minimal 1 tahun dan maksimal 18 tahun.
- c) Autokredit untuk setoran bulanan dari rekening tabungan iB Hasanah/ Bisnis Hasanah/ Prima Hasanah.

Keunggulan :

- a) Bagi hasil lebih tinggi
- b) Manfaat perlindungan asuransi jiwa Rp. 1 Milyar.
- c) Manfaat asuransi kesehatan hingga Rp 1000.000,-/hari/peserta.
- d) Tersedia perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan tambahan (premi 5% dari setoran bulanan).

e. Deposito iB Hasanah

Investasi berjangka yang ditunjukkan bagi nasabah perorangan dan perusahaan pengelolaan dana disalurkan melalui pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah dan memberikan bagi hasil yang kompetitif.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
- b) Menunjukkan asli identitas diri.
- c) Melakukan setoran awal sebesar Rp. 1000.000,- untuk rekening rupiah atau USD 1,000 untuk rekening US Dollar.

Fasilitas :

- a) Bilyet deposito

- b) Tersedia berbagai pilihan mata uang dan jangka waktu :
 - 1) Mata uang Rupiah dan USD
 - 2) Jangka waktu :1,3,6 dan 12 bulan
- c) Bagi hasil dapat ditransfer ke rekening tabungan, giro atau menambah pokok investasi.
- d) Tersedia pilihan perpanjangan secara otomatis (Automatic Roll Over/ARO) atau tidak otomatis (non ARO) pada saat jatuh tempo.

f. Tabungan iBTunas Hasanah

Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM atas nama dan SMS notifikasi ke orang tua.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembuatan rekening.
- b) Menyerahkan fotokopi akte kelahiran/ kartu pelajar anak dan KTP orang tua.
- c) Melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000,-

Fasilitas :

- a) ATM atas nama anak dengan maksimal transaksi Rp. 500.000,-/hari.
- b) Layanan transaksi perbankan secara elektronik (E-Channel).
- c) Layanan notifikasi transaksi via SMS (SMS notifikasi) ke orang tua.

- d) ATM dapat digunakan sebagai kartu debit di mesin EDC BNI.
- e) Setoran dapat dilakukan melalui Cash Deposit Machine (CDM).

Alasan mengapa produk tabungan pada bank berbasis syariah BNI Syariah KCP Masamba masuk dalam kategori unggul :

- a. Pada bank syariah kuatnya ikatan emosional keagamaan antara nasabah pemilik tabungan khususnya dan pengelola bank sangat kuat dengan sistem bagi hasilnya.
- b. Dengan adanya keterkaitan secara religi, maka semua pihak yang terlibat dalam bank islam adalah berusaha sebaiknya dengan pengalaman ajaran agama sehingga berapapun hasil yang di peroleh diyakini membawahkan berkah.
- c. Pada bank syariah nasabah akan mendapatkan keuntungan bagi hasil jika mendapatkan bank syariah maka makin besar pula jumlah bagi hasil yang didapat oleh nasabah, ketentuan ini juga berlaku jika bank mendapatkan keuntungan sedikit.⁶

8. Perkembangan Penyaluran Pembiayaan yang Dilakukan oleh Bank BNI Syariah kepada UKM.

Perkembangan pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah cukup berkembang signifikan tiap tahunnya, terlihat dengan terus meningkatnya pencapaian dari penyaluran dana yang dilakukan oleh BNI

⁶ Brosur BNI Syariah KCP Masamba, 02 Januari 2019.

Syariah terhadap UKM, BNI Syariah juga menargetkan pembiayaan terhadap UKM di 2-3 tahun kedepan akan ditingkatkan 100%.

Tabel : Data pembiayaan UKM Bank BNI Syariah

Tahun	Jumlah Pembiayaan UKM	Data Nasabah
2016	Rp. 2.386.500.000,-	218
2017	Rp. 3.578.500.000,-	339
2018	Rp. 5.451.5000.000,-	448
Total Jumlah	Rp. 11.416.500.000	1005

Sumber : BNI Syariah KCP Masamba

9. Strategi Yang Dijalankan oleh Bank BNI Syariah Selaku Kantor Cabang Pembantu Masamba dalam Membantu Meningkatkan Penyaluran Pembiayaan UKM.

Menurut Muh. Hidayat salah satu pegawai Bank BNI Syariah KCP Masamba.

“Strategi yang dijalankan oleh BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalm membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM .Dalam penyelenggaraan pembiayaan untuk menyalurkan dana pihak ketiga bagi sektor usaha kecil dan menengah dengan melakukan beberapa strategi tidak ada jalan lagi perbankan syariah selain membuat startegi khuus agar porsi pembiayaan bagi hasil meningkat serta upaya-upaya meminimalisasian kendala-kendala yang di hadapi, ada beberapa strategi yang dilakukan oleh BNI Syariah KCP Masamba .

Diantaranya strategi pemberdayaan UKM yang dilandasi sikap proaktif perbankan syariah kepada wirausahawan yang juga adalah nasabah pembiayaan dan menurunkan jumlah pinjaman sesuai dengan taksasi

jaminan. Pelaksanaannya murni oleh bank BNI Syariah KCP Masamba sendiri. Konsekuensinya, bank BNI Syariah KCP Masamba harus mempersiapkan sumber daya manusia yang memenuhi kapasitas sebagai pemberdaya UKM sekaligus mampu membangun moral pada usaha yang dibinanya.⁷

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Dalam penyelenggaraan pembiayaan untuk menyalurka dana pihak ketiga bagi sektor usaha kecil dan menengah dengan melakukan beberapa startegi. Tidak ada jalan lagi bagi perbankan syariah selain membuat strategi khusus agar porsi pembiayaan bagi hasil meningkat serta upaya meminimalisasian masalah-masalah yang dihadapi.

Upaya untuk memperbesar porsi pembiayaan bagi hasl di pokuskan pada UKM. Pertimbangannya karena usaha ini dapat bertahan bahkan menjadi penyelamat perekonomian nasional ketika terjadi krisis ekonomi. Bahkan UKM memberikan kontribusi yang sangat signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB). Pada tahun 2017, di perkirakan kontribusi UKM terhadap PDB sekitar 22,55 triliun.⁸

Dana yang dihimpun oleh bank syariah selanjutnya disalurkan kepada para pihak yang membutuhkan pembiayaan penyalurn dana oleh bank syariah dilakukan melalui beberapa cara yaitu bagi hasil, jual beli dan sewa menyewa. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan oleh bank

⁷ “Wawancara” Muhammad Hidayat selaku MFRO BNI Syariah KCP Masamba. 02 Januari 2019.

⁸www.bnisyariah.co.id (diakses 15 maret 2019)

syariah selanjutnya dilakukan pembuatan akad dengan klasifikasi yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat yang memerlukan pembiayaan.

1. Perkembangan Bantuan Dana UKM BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba

Menurut Muhammad Hidayat pegawai bank BNI Syariah KCP Masamba, selaku MFRO, Perkembangan pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah cukup berkembang signifikan setiap tahunnya, terlihat dengan terus meningkatnya pencapaian dari penyaluran dana yang dilakukan oleh bank BNI Syariah terhadap UKM Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba juga menargetkan pembiayaan terhadap UKM di 2-3 tahun akan ditingkatkan 100%.⁹

Tabel : Data pembiayaan UKM Bank BNI Syariah

Tahun	Jumlah Pembiayaan UKM	Data Nasabah
2016	Rp. 2.386.500.000,-	218
2017	Rp. 3.578.500.000,-	339
2018	Rp. 5.451.500.000,-	448
Total Jumlah	Rp. 11.416.500.000	1005

Sumber : BNI Syariah KCP Masamba

⁹ Wawancara dengan Muhammad Hidayat selaku MFRO Bank BNI Syariah KCP Masamba. 02 Januari 2019.

Menurut Muh.Rial salah satu pegawai Bank BNI Syariah kcp Masamba, ‘pencapaian kinerja perusahaan yang positif ditunjang oleh pertumbuhan pembiayaan yang berkualitas. Ekspansi dana murah serta efesiensi operasional sehingga menghasilkan profitabilitas yang optimal. Alhamdulillah, secara umum kinerja BNI Syariah KCP Masamba terus tumbuh secara konsisten diatas rata-rata. Dalam meningkatkan kinerja BNI Syariah KCP Masamba senantiasa memelihara hubungan antara bank dan nasabah.¹⁰

Dari awal beroperasi hingga kini, BNI Syariah Kantor cabang pembantu Masamba, menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Di samping itu kemitraan pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Sampai saat ini BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba mencatat kinerja yang lebih baik dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Pembiayaan syariah tercatat mengalami pertumbuhan sebesar 15,2%. Hal ini menunjukkan bahwa BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba semakin mendapat tempat dimasyarakat khususnya masyarakat selaku nasabah pembiayaan UKM.

Berdasarkan dari terus meningkatnya penyaluran pembiayaan UKM yang dilakukan oleh bank BNI Syariaiah Kantor Cabang Pembantu Masamba tersebut, hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti didapatkan

¹⁰“Wawancara”. Dengan Muh. Rial Selaku Marketing Bank BNI Syariah KCP Masamba. 02 Januari 2019.

bahwa ternyata strategi yang digunakan oleh bank BNI Syariah selaku Kantor Cabang Pembantu Masamba, diantaranya:

- a. Tingkat kepercayaan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah 100% kelayakan untuk usaha nasabah yang dimana kepercayaan adalah suatu prinsip yang dilandasi terjalinnya hubungan hukum antara bank dan masyarakat selaku nasabah,
- b. Memperkenalkan bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba disemua kalangan elemen masyarakat bahwa bank syariah yang terdapat di Masamba hingga saat ini hanya BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba dimana masyarakatnya mayoritas muslim dan nasabah tidak menutup kemungkinan berasal dari luar agama Islam,
- c. Meningkatkan prudentian banking, meningkatkan kualitas SDM,
- d. Peningkatan kualitas layanan serta meningkatkan efesiensi agar memberikan keuntungan baik kepada bank maupun kepada masyarakat selaku nasabah.

2. Strategi yang dilakukan oleh bank BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM.

Strategi yang dilakukan oleh bank BNI Syariah diantaranya strategi pemberdayaan UKM yang dilandasi sikap Kepercayaan. Dimana kepercayaan adalah modal utama dalam menjalin hubungan usaha demikian pula dalam

sektor perbankan. Bank syariah menjalankan kegiatan usahanya juga berdasarkan kepercayaan¹¹.

Sebagaimana dasar hukum kepercayaan di atur dalam pasal 29 ayat (2) UURI ayat (2) No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UURI No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Sehingga, Tingkat kepercayaan yang di berikan oleh bank kepada nasabah adalah 100% kelayakan untuk usaha nasabah.¹²

“Bank wajib memelihara tingkat kesehatan bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, likuiditas rentabilitas, solvabilitas dan aspek lain yang berhubungan dengan usaha bank dan wajib melakukan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip kehati-hatian”. Prinsip kepercayaan adalah suatu prinsip yang melandasi terjalinnya hubungan hukum antara bank syariah dan parah nasabahnya. Di satu sisi bank syariah mendapatkan kpercayaan (*trust*) dari nasabahnya yang meyimpan dananya dibank syariah, di sisi lain bank syariah wajib untuk menjaga dana nasabah dan mengelolahnya sesuai prinsip syariah dan prinsip-prinsip tata kelola bank lainnya. Demikian pula bagi nasabah peminjam (debitur) di bank syariah. Di satu sisi bank syariah mempercayai nasabah sebagai debitur atas dana yang di berikan dalam bentuk pembiayaan, namun di sisi lain nasabah juga wajib menjaga kepercayaan dari bank syariah dan mengelolah

¹¹ “Wawancara” dengan Muhammad.Hidayat selaku MFRO Bank BNI Syariah KCP Masamba. 02 Januari 2019.

¹² Suwandi, *Pembangunan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Hukum Islam EI Qist Vol. 3 No. 2, Maret 2007, h.211

pembiayaan dengan sebaik mungkin dan tidak melupakan kewajibannya sebagai debitur yaitu membayar angsuran sesuai waktu yang di sepakati.¹³

Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang menjalankan fungsi intermediasi sesuai prinsip syariah, wajib untuk menjalankan prinsip syariah, wajib untuk menjalankan prinsip kepercayaan melalui penerapan tata kelola bank syariah yang baik, yang meliputi transparansi, akuntabilitas, pertanggungjawaban, profesional dan kewajaran. Guna memberikan keyakinan kepada masyarakat dalam menggunakan produk dan jasa bank syariah, maka undang-undang perbankan syariah mengatur jenis usaha syariah berupa penghimpunan dan penyaluran dan di sertai larangan untuk menjalankan kegiatan usaha perbankan yang mengandung unsur riba, gharar, maisir dan zhalim. Terjalannya hubungan usaha antara bank syariah dan nasabah yang di landasi dengan saling mempercayai akan menciptakan iklim usaha yang baik dan sesuai prinsip syariah.

Bank selalu disebut sebagai lembaga kepercayaan, karena bank banyak menyimpan, menjalankan, dan menjual surat-surat atau dokumen berharga. Karena berkaitan dengan kepercayaan yang diberikan masyarakat kepada bank untuk menjaga kerahasiaan informasi yang berkaitan dengan nasabahnya. Menjaga kerahasiaan nasabah merupakan kewajiban bank yang dilindungi oleh undang-undang sekalipun ada masalah hukum terhadap nasabahnya, tanpa memenuhi persyaratan yang diberlakukan undang-undang, pihak bank wajib hukumnya untuk tidak memberikan.

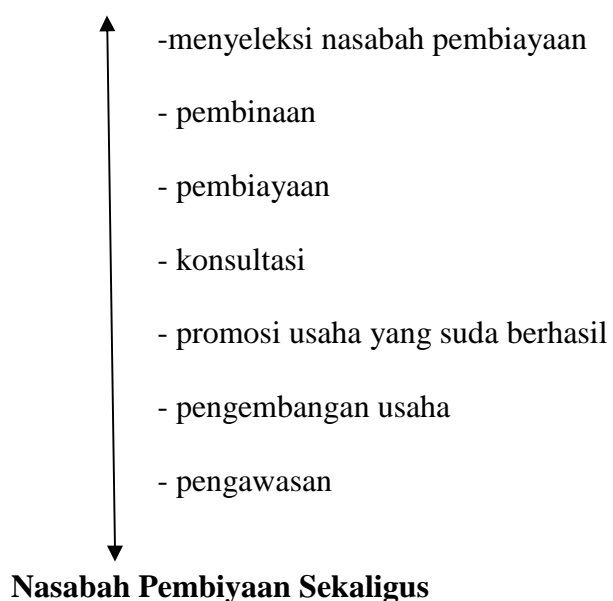
¹³Yusmad, Muammar Arafat., *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik.*—Ed.1,Cet,1—Yogyakarta:Deepublish, September-2017.h.36.

Praktek perlindungan kepada nasabah begitu ketat tidak terlepas dari selain upaya menjaga kepercayaan terhadap bank, juga bagian dari yang tidak terpisah untuk stabilitas perbankan syariah.

Perbankan syariah menentukan sistem penerimaan (Prosedur dan kriteria) calon wirausahawan dengan tenaga kerja profesional yang akan terlibat, lalu perbankan syariah memberikan pembiayaan kepada wirausahawan yang telah lolos seleksi, membuka konsultasi/asistensi, serta melakukan promosi dan pemasaran unit usaha yang dinilai telah berhasil.¹⁴

Skema Proses Pembiayaan UKM

Perbankan Syariah



Wirausahawan Binaan

¹⁴ Yuliati Martina, *Prospek Bank Syariah Pasca Fatwa MUI*. Jakarta: Bank BNI Syariah 2007.h.25.

Skema tersebut menjelaskan bahwa setelah menyeleksi nasabah pembiayaan bank syariah memberikan pembiayaan kepada wirausahawan yang telah lolos seleksi kemudian membuka konsultasi serta mempromosikan atau memperkenalkan bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba disemua kalangan elemen masyarakat bahwa bank syariah yang terdapat dimasamba hingga saat ini hanya BNI Syariah Kanto Cabang Pembantu Masamba dimana masyarakat Islam mayoritas dan nasabah tidak menutup kemungkinan berasal dari agama diluar Islam.¹⁵

Perbankan syariah pun melaksanakan fungsi pengawasan pembiayaan dengan memantau setiap perkembangan dilakukan kunjungan setiap minggu guna memberikan peringatan dini jika terjadi penurunan kualitas pembiayaan yang diperkirakan mengandung risiko bank. Selain menjalankan strategi diatas untuk membantu peningkatan usaha kecil dan menengah dengan memberikan pembinaan selain pembiayaan yang diberikan ada beberapa stretegi yang terus dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba, antara lain :

- a. Strategi pemberdayaan UKM yang dilandasi sikap proaktif perbankan syariah kepada wirausahawan yang juga adalah nasabah pembiayaan.
- b. Menurunkan jumlah pinjaman sesuai taksasi jaminan, pelaksanaannya murni oleh bank BNI Syariah sendiri.
- c. Mempersiapkan SDM yang memenuhi kapasitas sebagai sumber daya UKM.
- d. Membangun moral pada usaha yang dibinanya.

¹⁵Fadly.Wawancra, Bagian Pemasaran BNI Syariah KCP Masamba,02 Januari 2019.

- e. Mengoptimalkan penyaluran pembiayaan/kredit yang menghasilkan pendapatan lebih tinggi, yaitu kepada segmen UKM dengan menggiatkan upaya penetrasi pasar dari produk BNI Syariah KCP Masamba. Dalam mengoptimalkan pembiayaan terhadap pembiayaan UKM BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba menjalin kerja sama dengan lembaga penjamin pembiayaan. Akan tetapi, BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba melakukan refocusing bisnis dengan menjadikan UKM sebagai target pasar utama, oleh karena itu porsi UKM akan diperbesar perbandingan porsi kredit korporasi dengan konsumsi akan diarahkan menjadi 40% banding 60%. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba menargetkan 2-3 tahun mendatang seluruh pembiayaan 100% ke sektor UKM, karena dinilai sektor ini yang paling cocok untuk usaha syariah.
- f. BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba berupaya meningkatkan efektivitas promosi dan pemasaran penyaluran pembiayaan kepada masyarakat luas sekitaran masamba.
- g. Melanjutkan program restrukturisasi terhadap debitur potensial serta upaya litigasi terhadap debitur non kooperatif. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba terus mengembangkan usaha yang telah berhasil dan membuka konsultasi bagi para usahawan yang ingin terus mengembangkan usahanya. Dan upaya pendekatan litigasi terhadap debitur non-koorporatif selain upaya litigasi harus adanya upaya pendekatan secara intim bagi para debitur dengan memberikan pembinaan akan pentingnya tanggung jawab

dan kesadaran bahwa pembiayaan yang diberikan harus dikembalikan dengan terus menjalankan usahanya sebaik mungkin.

- h. Menurunkan biaya dana dengan meningkatkan penghimpunan dana tabungan dan giro, melalui upaya promosi pengembangan produk dan penambahan fitur baru termasuk yang berbasis teknologi e-banking, serta optimalisasi jaringan distribusi.
- i. Mengintensifkan upaya peningkatan kualitas layanan. Peningkatan kualitas layanan ini diusahakan dilaksanakan dalam setiap layanan bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba baik proses pembiayaan yang tidak memakan waktu lama dan memberikan kemudahan dalam pembiayaan, jika terjadi ketidak lengkapan dokumen pihak bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba akan segera mengusahakan kepada pihak yang bersangkutan dengan melakukan kunjungan langsung. Nasabah ingin melakukan transaksi tidak menunggu lama.¹⁶

Dari sembilan strategi yang dijalankan oleh bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba diatas menurut Muh.Hidayat bahwa satu dari sembilan strategi tersebut sering dijalankan untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM, yaitu Menurunkan jumlah pinjaman sesuai dengan taksasi jaminan, mengapa demikian karena strategi tersebut menyesuaikan dari jumlah pinjaman dengan jaminan dan benar nasabah mudah memahami sekian pinjaman yang akan diberikan jika jaminan juga sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak Bank BNI Syariah KCP Masamba.

¹⁶ Wawancara dengan Muh.Hidayat, *Strategi Bank BNI Syariah KCP Masamba*. 02 Januari 2019.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Perkembangan pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah cukup berkembang signifikan setiap tahunnya, terlihat dengan terus meningkatnya pencapaian dari penyaluran dana yang dilakukan oleh bank BNI Syariah terhadap UKM. Pada tahun 2016 jumlah pembiayaan UKM sebanyak = Rp. 2.386.500.000, dengan jumlah nasabah 218, pada tahun 2017 sebanyak = Rp.3.578.500.000 jumlah nasabah 339 dan pada tahun 2018 sebanyak = Rp.5.451.500.000 dengan jumlah nasabah 448.
2. Adapun Strategi yang digunakan dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan UKM ada sembilan namun yang sering dijalankan hanya satu yaitu: Menurunkan jumlah pinjaman sesuai taksasi jaminan mengapa demikian karena strategi tersebut menyesuaikan dari jumlah pinjaman dengan jaminan dan benar nasabah mudah memahami sekian pinjaman yang akan diberikan jika jaminan juga sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak Bank BNI Syariah KCP Masamba.

B. Saran

Bank BNI Syariah KCP Masamba agar terus bekerja sama dengan pengusaha UKM yang dibiayai dengan melakukan pembinaan guna memberikan solusi dalam permasalahan yang dihadapi pengusaha UKM baik

dalam bentuk pembiayaan maupun dalam pembinaan usaha, sehingga bank BNI Syariah KCP Masamba terpercaya untuk mitra yang benar-benar dibutuhkan oleh pihak bank.

Dengan berkembangnya UKM dari strategi yang dijalankan oleh Bank BNI Kantor Cabang Pembantu Masamba diharapkan dapat terus berperan aktif dalam pengembangan UKM dengan terus memberikan suntikan modal bagi wirausaha yang memiliki prospek dan memenuhi syarat dalam pengejukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba serta terus memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah, Haryono ,” *Metode Penelitian*, Bandung; 1998.
- Baihaqi Abdul Majid, dkk, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah*, Jakarta: PINBUK, 2000
- Blocher.Dkk., *Manajemen Biaya*.Terjemah Dra.A.Suty Ambariani, M. Si., Jakarta:Salemba Empat,2000.
- BNi Syariah, “Data Struktur Organisasi”, 02 Januari 2019.
- BNi Syariah, Jenis Produk BNi Syariah, Brosur, 02 Januari 2019.
- Data BNi Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba, Brosur, 02 Januari 2019.
- Data SPS per Agustus 2018 BUS-USS. Di www.bnisyariah.co.id akses februari 2019.
- Departemen RI, “*Mushaf Qur’an Terjemah*”, Jakarta: Al-Huda.2005).
- Muhammad Firdaus NH,” *Bank Syariah (konsep inplementasi)*, Jakarta:Renaissan,2007.
- Fadly.Wawancra, Bagian Pemasaran BNi Syariah KCP Masamba,02 Januari 2019.
- Firdaus, Muhammad NH,” *Bank Syariah (konsep inplementasi)*, Jakarta:Renaissan,2007.
- Fred R.David, *Manajemen Konsep-Konsep*, Edisi Bahasa Indonesia, Jakarta: Indeks,2004.
- Hadari Nawawi, *Manajemen Strategik Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan*, Yogyakarta: Gajah Mada University Prees 2003.
- Halmeni . “*Pola Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Di KSU Mitra Saudara Kota Palopo*”,(Program Studi Ekonomi Islam STAIN: 2013.
- Hismi. “*strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo*”, Skripsi angkatan 2017.
- Jaminan pada pembiayaan dibank syariah secara filosofisnya bermakna sesuatu alat untuk meningkatkan kesungguhan nasabah dalam melakukan kontrak pembiayaan.

Jurnal Akuntansi dan pendidikan, Volume 2, Nomor 1.

Kasmir, “*Pemasaran Bank*”, (Kencana:Jakarta 2004),

Koperasi Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Sidrap”, (skripsi angkatan 25/02/2013).

Lexy J.Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, cet.29; Bandung; PT Remaja Rosdakarya,2011.

Muhammad Firdaus NH,” *Bank Syariah (konsep inplementasi)*, Jakarta:Renaissan,2007.

Muhammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha Konsepsi Dan Strategi*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2000.

Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005

Pandji Anaraga,Dkk, *Koperasi Kewirausahaan Dan Usaha Kecil*, Jakarta PT. Rineka Cipta,2004,

Purweni Widhianingrum. 2013. *Pengaruh Biaya Agensi Kesempatan Investasi*.

Sele,Erni Tisnawati S dan Kurniawan Saefullah, “ *Pengantar Manajemen*”, cet 1 jakarta : kencana, 2005)

Sunandar.2008.*Strategi Pemberdayaan UKM*. Jurnal Pendidikan Ekonomi Islam.di <http://www.bni.co.id> akses Maret 2019.

Suryadarma Ali. *Jurnal KUKM*, Jakarta: April 2007

Tulus TH Tambunan,” *Usaha Mikro kecil dan menengah*”, Jakarta:LP3S,2012.

Wahyuni, Sri. “*Strategi Memberdayakan Usaha Kecil Menenga Di Dinas*

Wawancara dengan Muhammad Hidayat selaku MFRO Bank BNI Syariah KCP Masaba. 02 Januari 2019.

Wawancara dengan Muhammad.Hidayat selaku MFRO Bank BNI Syariah KCP Masamba. 02 Januari 2019.

www.bnisyariah.co.id akses februari 2019.

Y.Sri, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Salemba empat, 2000.

Yuliati Martina, *Prospek Bank Syariah Pasca Fatwa MUI*. Jakarta: Bank BNI Syariah 2007.

Yusmad, Muammar Arafat., *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik.—Ed.1,Cet,1—*Yogyakarta:Deepublish, September-2017.

PEDOMAN WAWANCARA

STRATEGI PENYALURAN PEMBIAYAAN USAHA KECIL MENENGAH PADA BNI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU MASAMBA

Oleh : Nurlaela : 15 0402 0117

Nama Responden : Muh Hidayat
Jabatan : MFRO
Alamat : Perumnas Benteng
Hari : Rabu, 02/Januari/2019

Pertanyaan

1. Strategi apa yang dilakukan oleh bank BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalam membantu meningkatkan UKM?
2. Bagaimana peran bank BNI Syariah dalam meningkatkan pembiayaan kepada UKM?
3. Seberapa besar tingkat kepercayaan yang di berikan oleh pihak bank kepada UKM?
4. Produk dan pola pembiayaan apa saja yang di tawarkan bank BNI Syariah untuk UKM?
5. Upaya apa saja yang dilakukan oleh bank BNI Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UKM?
6. Kendala apa saja yang dihadapi oleh bank dalam memberikan pembiayaan kepada UKM?
7. Berapa jumlah pembiayaan yang dilakukan Bank BNI Syariah dalam memberikan pembiayaan kepada UKM tahun 2017-sekarang?
8. Apakah pembiayaan kepada UKM meningkat atau menurun setiap tahunnya?

9. Bagaiman prosedur dan persyaratan yang harus dimiliki oleh UKM untuk mengajukan pembiayaan kepada Bank BNI Syariah?
10. Bagaimana perkembangan dana UKM yang terjadi selama berdirinya Bank BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba ?

PEDOMAN WAWANCARA

STRATEGI PENYALURAN PEMBIAYAAN USAHA KECIL MENENGAH PADA BNI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU MASAMBA

Oleh : Nurlaela : 15 0402 0117

Nama Responden : Muh Hidayat
Jabatan : MFRO
Alamat : Perumnas Benteng
Hari : Rabu, 02/Januari/2019

Pertanyaan

1. Strategi apa yang dilakukan oleh bank BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalam membantu meningkatkan UKM?

Jawab :

Dalam penyelenggaraan pembiayaan untuk menyalurkan dana pihak ketiga bagi sektor usaha kecil dan menengah dengan melakukan beberapa strategi tidak ada jalan lagi perbankan syariah selain membuat strategi khusus agar porsi pembiayaan bagi hasil meningkat serta upaya-upaya meminimalisasikan kendala-kendala yang di hadapi, ada beberapa strategi yang dilakukan oleh BNI Syariah. Diantaranya strategi pemberdayaan UKM yang dilandasi sikap proaktif perbankan syariah kepada wirausahawan yang juga adalah nasabah pembiayaan dan menurunkan jumlah pinjaman sesuai dengan taksasi jaminan. Pelaksanaannya murni oleh bank BNI Syariah sendiri. Konsekuensinya, bank BNI Syariah harus mempersiapkan sumber daya manusia yang memenuhi kapasitas sebagai pemberdaya UKM sekaligus mampu membangun moral pada usaha yang dibinanya.

2. Bagaimana peran bank BNI Syariah dalam meningkatkan pembiayaan kepada UKM?

Jawab :

Pembiayaan merupakan salah satu tugas bank, yaitu memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut UU No7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No 10 tahun 1998, yang

dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang di persamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagihasil. Bank BNI Syariah berperan sebagai lembaga intermediasi, tentunya memiliki peranan penting dalam pengembangan usaha kecil menengah dengan terus berperan aktif dalam memberikan pembiayaan kepada UKM-UKM yang memenuhi persyaratan.

3. Seberapa besar tingkat kepercayaan yang di berikan oleh pihak bank kepada UKM?

Jawab :

Tingkat kepercayaan yang diberikan kenasaba 100% untuk kelayakan usaha nasabah.

4. Produk dan pola pembiayaan apa saja yang di tawarkan bank BNI Syariah untuk UKM?

Jawab :

Produk dan pola pembiayaan bank BNI Syariah adalah dengan menggunakan pola jual beli (murabahah) dan dengan pola bagi hasil (mudharabah).

5. Upaya apa saja yang dilakukan oleh bank BNI Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UKM?

Jawab :

1. Menetapkan biaya proyeksi pembiayaan
2. Menjalin kerja sama dengan lembaga-lembaga lain sebagai mitra baik, lembaga Negara/Swasta yang telah bekerjasama antara lain, pemerintah, Bank Indonesia, Bank BUMN, PT Askrido dan perum SPU dan Upaya untuk memperbesar porsi pembiayaan bagi hasil difokuskan pada UKM dan ritel. Pertimbangannya karena usaha ini dapat bertahan bahkan menjadi penyelamat perekonomian nasional ketika terjadi krisis ekonomi. Bahkan UKM memberikan

kontribusi yang sangat signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB). Pada tahun 2001 di perkirakan kontribusi UKM terhadap PDB sekitar 54,74 %.

6. Kendala apa saja yang dihadapi oleh bank dalam memberikan pembiayaan kepada UKM?

Jawab :

Ddalam hal penyaluran pembiayaan tentu muncul beberapa kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah dalam menyalurkan dananya kepada para usahawan, kendala tersebut antara lain: masalah SDM, modal atau dana usaha, manajemen modal usaha, pasar atau produk yang dihasilkan, kemitraan dan yang tak kalah pentingnya adalah masalah mesin dan peralatan.

7. Berapa jumlah pembiayaan yang dilakukan Bank BNI Syariah dalam memberikan pembiayaan kepada UKM tahun 2017-sekarang?

Jawab:

5 juta- 1 Milyar

8. Apakah pembiayaan kepada UKM meningkat atau menurun setiap tahunnya?

Jawab :

Pembiayaan terhadap UKM selalu meningkat setiap tahunnya sesuai dengan target pencapaian, yang proyeksinya semakin diperbesar dari proyeksi korporat.

9. Bagaimana prosedur dan persyaratan yang harus dimiliki oleh UKM untuk mengajukan pembiayaan kepada Bank BNI Syariah?

Jawab :

Dengan meningkatkan dan pihak ketiga maka perlu dibentuk sistem untuk meningkatkan pelayanan agar penyaluran dana yang sudah terkumpul dapat sesuai dengan target yang ditentukan oleh pihak bank. Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan dicabang syariah akan melewati beberapa tahapan atau proses. Proses dari awal pemohon pembiayaan sampai diputuskannya pembiayaan tersebut apakah disetujui atau ditolak. Semua proses yang

dilakukan dicabang syariah dalam mengolah atau memproses permohonan pembiayaan diproses melalui komputer.

10. Bagaimana perkembangan dana UKM yang terjadi selama berdirinya Bank BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba ?

Jawab :

Perkembangan pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah cukup berkembang signifikan tiap tahunnya, terlihat dengan terus meningkatnya pencapaian dari penyaluran dana yang dilakukan oleh BNI Syariah terhadap UKM, BNI Syariah juga menargetkan pembiayaan terhadap UKM di 2-3 tahun kedepan akan ditingkatkan 100%

RIWAYAT PENULIS



Nurlaela, lahir di Lantang Tallang, 27 Januari 1996, merupakan anak pertama dari lima bersaudara dan merupakan buah hati dari Nursalim dan Padia. Adapun pendidikan yang telah ditempuh oleh penulis yaitu dimulai dari pendidikan sekolah tingkat dasar tepatnya di SDN 103 Karawak dan dinyatakan lulus pada tahun 2009. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan ditingkat SMP, tepatnya di SMPN 5 Masamba dan dinyatakan lulus pada tahun 2012, selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan ditingkat SMA, tepatnya di SMAN 1 Masamba dan dinyatakan lulus pada tahun 2015.

Akhirnya pada tahun 2015 juga penulis mendaftarkan diri pada perguruan tinggi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo yang kemudian diterima pada program studi Perbankan Syariah yang tergabung dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. selama menyangang status mahasiswa penulis mengikuti Organisasi yaitu :

1. Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) pada tahun 2015.
2. Lembaga Dakwah Kampus (LDK) IAIN Palopo 2016.
3. Himpunan Kerukunan Mahasiswa Luwu Utara (HIKMAH LUTRA) pada tahun 2016.
4. Bright English Community Of Celebes (BE COC) pada tahun 2016.
5. Kelompok Studi Ekonomi Islam, (KSEI SEA) pada tahun 2016.
6. Gerakan Mahasiswa Luwu Utara (GERMAS LUTRA) pada tahun 2017.
7. Aksi Cepat Tanggap, Masyarakat Relawan Indonesia (ACT, MRI) Care For Humanity, pada tahun 2018.

Dan pada akhirnya tahun 2019 penulis membuat tugas akhir Skripsi untuk menyelesaikan pendidikan dibangku perkuliahan dengan judul Skripsi “***Strategi Peningkatan Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil Menengah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Masamba***” penulis berharap dapat melanjutkan pendidikan kejenjang selanjutnya dan meraih cita-cita yang diimpikan. Aamiin.